

Міністерство освіти і науки України  
Чернігівський національний технологічний університет (ЧНТУ)  
Навчально-науковий інститут економіки (ННІ економіки)  
Гомельський державний університет ім. Ф. Скорини ( Гомель, Білорусь)  
Гомельський філіал Міжнародного університету «МИТСО» (Гомель, Білорусь)  
Центр-Бізнес освіти Білоруського торгово-економічного університету споживчої кооперації  
Білоруський торгово-економічний університет споживчої кооперації (Гомель, Білорусь)  
Інститут менеджменту інформаційних систем ISMA (Рига, Латвія)  
Батумський державний університет ім. Шота Руставелі ( Батумі, Грузія)  
Карагандинський державний технічний університет ( Караганда, Казахстан)



## IV Міжнародна науково-практична інтернет-конференція студентів і молодих учених

«ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК І ТРАНСКОРДОННА БЕЗПЕКА:  
ЕКОНОМІЧНІ, ЕКОЛОГІЧНІ, ПРАВОВІ ТА  
СОЦІОГУМАНІТАРНІ АСПЕКТИ»

21 грудня 2015 року

Збірник матеріалів конференції

Чернігів - 2015

- Міністерство освіти і науки України
- Чернігівський національний технологічний університет (ЧНТУ)
- Навчально-науковий інститут економіки (ННІ економіки)
- Гомельський державний університет ім. Ф. Скорини (Гомель, Білорусь)
- Гомельський філіал Міжнародного університету «МИТСО» (Гомель, Білорусь)
- Центр-Бізнес освіти Білоруського торгово-економічного університету споживчої кооперації
- Білоруський торгово-економічний університет споживчої кооперації (Гомель, Білорусь)
- Інститут менеджменту інформаційних систем ISMA (Рига, Латвія)
- Батумський державний університет ім. Шота Руставелі (Батумі, Грузія)
- Карагандинський державний технічний університет (Караганда, Казахстан)
- Ministry of Education and Science of Ukraine
- Chernihiv National University of Technology (CNUT)
- Educational-Scientific Institute of Economics (ESI of Economics) of CNUT
- Francisk Skorina Gomel State University (Gomel, Belarus)
- Gomel Branch of International University "MITSO" (Gomel, Belarus)
- Business Education Center of the Belarusian Trade and Economics University of Consumer Cooperatives (Gomel, Belarus)
- Belarusian Trade and Economics University of Consumer Cooperatives (Gomel, Belarus)
- Information Systems Management Institute ISMA (Riga, Latvia)
- Batumi Shota Rustaveli State University (Batumi, Georgia)
- Karaganda state technical university (Karaganda, Republic of Kazakhstan)

**IV Міжнародна науково-практична  
інтернет-конференція студентів і молодих учених**

**«ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК І ТРАНСКОРДОННА БЕЗПЕКА: ЕКОНОМІЧНІ,  
ЕКОЛОГІЧНІ, ПРАВОВІ ТА СОЦІОГУМАНІТАРНІ АСПЕКТИ»**  
21 грудня 2015 року

*Збірник матеріалів конференції*

**IV International Research and Practice Internet-Conference  
of Students and Young Scientists**

**«INNOVATIVE DEVELOPMENT AND CROSS-BORDER SECURITY: ECONOMIC,  
ENVIRONMENTAL, LEGAL AND SOCIO-CULTURAL ASPECTS»**  
December 21, 2015

*Conference Proceedings*

**IV Международная научно-практическая**

**интернет-конференция студентов и молодых ученых**  
**«ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ И ТРАНСГРАНИЧНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ:  
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ, ПРАВОВЫЕ  
И СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ»**  
21 декабря 2015 года

*Сборник материалов конференции*

УДК 3  
ББК 6  
I 65

Рекомендовано до друку Вченою радою ЧНТУ (протокол №10 від 30.11.2015)

**Редакційна колегія**

**Голова редколегії:** Гонта Олена Іванівна - директор ННІ економіки ЧНТУ, д.е.н., професор

**Члени редколегії:**

Остапенко Людмила Анатоліївна - директор ННІ права та соціальних технологій ЧНТУ, к.ю.н., доц.  
Стрілець Микола Іванович - директор ННІ управління та адміністрування ЧНТУ, к.держ.упр., доц.  
Цибуля Сергій Дмитрович - директор ННІ технологій ЧНТУ, к.т.н., доц.  
Башлакова Ольга Сергіївна - зав. каф. фінансів і кредиту Гомельського державного університету ім. Ф. Скорини, к.е.н., доц.  
Коваленко Сніжана Олександрівна - зав. каф. економіки і фінансів Міжнародного університету «МИТСО», к.с.-г.н., доц.  
Трусевич Ірина Володимирівна - декан ф-ту підвищення кваліфікації та перепідготовки Білоруського торгово-економічного університету споживчої кооперації, к.е.н., доц.  
Живитере Марга Іоханівна - ректор Інституту менеджменту інформаційних систем ISMA, д.е.н., професор, академік  
Стеблякова Лариса Петрівна - зав. каф. «Організація виробництва» Карагандинського державного технічного університету, д.е.н., доц.  
Гечбаія Бадрі Нодарович - керівник департаменту бізнесадміністрування Батумського державного університету ім. Ш. Руставелі, доктор економіки, асоційований проф., факультет економіки та бізнесу  
Холявко Наталія Іванівна - доц. каф. економічної теорії ННІ економіки ЧНТУ, к.е.н., доц.  
Дубина Максим Вікторович - доц. каф. фінансів, банківської справи та страхування ННІ економіки ЧНТУ, к.е.н., доц.  
Гайдай Ганна Андріївна - начальник відділу інтелектуальної власності та міжнародного співробітництва ЧНТУ  
Кормило Ірина Миколаївна – відповідальний секретар, провідний спеціаліст відділу підготовки науково-педагогічних кадрів ЧНТУ

**I 65** **Інноваційний розвиток і транскордонна безпека: економічні, екологічні, правові та соціокультурні аспекти. IV Міжнародна науково-практична конференція студентів і молодих учених (м.Чернігів, 21 грудня 2015 р.).**  
Збірник матеріалів конференції : ЧНТУ. – Чернігів: Черніг. нац. технол. ун-т, 2015. - 1028 с.

*У збірнику наведено тези доповідей IV Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції студентів і молодих учених «Інноваційний розвиток і транскордонна безпека: економічні, екологічні, правові та соціогуманітарні аспекти», у яких досліджено та проаналізовано сучасні актуальні проблеми економічного, соціального, правового та інноваційно-технологічного розвитку сучасних суспільних систем. Молодими науковцями різних країн представлені наукові досягнення, спрямовані на розробку рекомендацій щодо розв'язання диверсифікованих проблем розвитку суспільства в умовах тиску процесів глобалізації.*

УДК 3  
ББК 6

© Редакційна колегія ЧНТУ, 2015  
© Колектив авторів, 2015

---

**Редакционная коллегия**

**Председатель:** Гонта Елена Ивановна - директор УНИ экономики ЧНТУ, д.э.н., проф.

**Члены редколлегии:**

Остапенко Людмила Анатольевна - директор УНИ права и социальных технологий ЧНТУ, к.ю.н., доц.  
Стрелец Николай Иванович - директор УНИ управления и администрирования ЧНТУ, к.гос.упр., доц.  
Цибуля Сергей Дмитриевич - директор УНИ технологий ЧНТУ, к.т.н., доц.  
Башлакова Ольга Сергеевна - зав. каф. финансов и кредита Гомельского государственного университета им. Ф. Скорини, к.э.н., доц.  
Коваленко Снежана Александровна - зав. каф. экономики и финансов Международного университета «МИТСО», к.с.-х.н., доц.  
Трусевич Ирина Владимировна - декан ф-та повышения квалификации и переподготовки Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации, к.э.н., доц.  
Живитере Марга Иохановна - ректор Института менеджмента информационных систем ISMA, д.э.н., профессор, академик  
Стеблякова Лариса Петровна - зав. каф. «Организация производства» Карагандинского государственного технического университета, д.э.н., доц.  
Гечбаия Бадри Нодарович - руководитель департамента бизнес-администрирования Батумского государственного университета им. Ш. Руставели, доктор экономики, ассоциированный профессор, факультет экономики и бизнеса  
Холявко Наталья Ивановна - доц. каф. экономической теории УНИ экономики ЧНТУ, к.э.н., доц.  
Дубина Максим Викторович - доц. каф. финансов, банковского дела и страхования УНИ экономики, к.э.н., доц.  
Гайдай Анна Андреевна - начальник отдела интеллектуальной собственности и международного сотрудничества ЧНТУ  
**Ответственный секретарь оргкомитета:** Кормило Ирина Николаевна - ведущий специалист отдела подготовки научно-педагогических кадров ЧНТУ

---

**Инновационное развитие и трансграничная безопасность: экономические, экологические, правовые и социокультурные аспекты. IV Международная научно-практическая конференция студентов и молодых ученых (г.Чернигов, 21 декабря 2015).** Сборник материалов конференции: ЧНТУ. - Чернигов: Чернигов. нац. технол. ун-т, 2015. - 1028 с.

*В сборнике приведены тезисы докладов IV Международной научно-практической интернет-конференции студентов и молодых ученых «Инновационное развитие и трансграничная безопасность: экономические, экологические, правовые и социокультурные аспекты», в которых участниками исследованы и проанализированы современные актуальные проблемы экономического, социального, правового и инновационно-технологического развития современных общественных систем. Молодыми учеными разных стран представлены научные достижения, направленные на разработку рекомендаций по решению диверсифицированных проблем развития общества в условиях давления процессов глобализации.*

<b>ЗМІСТ</b>		
<b>СОДЕРЖАНИЕ / CONTENT</b>		
<b>1. Сталий розвиток та транскордонна безпека національних соціально-економічних систем</b>		
<b>Устойчивое развитие и трансграничная безопасность национальных социально-экономических систем</b>		
<b>Sustainable development and cross-border security of national socio-economic systems</b>		
<b>Аветисян К.А.</b>	Интеграция Республики Беларусь в системе обеспечения экономической безопасности	<b>13</b>
<b>Агланкызы Д.</b>	О проблеме занятости населения	<b>17</b>
<b>Алдакимова Т.Е.</b>	Принципы «зеленой» экономики с промышленности строительных материалов	<b>19</b>
<b>Алхамзави Эсхана Аббас Рханф</b>	Местное самоуправление как фактор устойчивого развития и сотрудничества приграничных территорий	<b>21</b>
<b>Аль Мутлак Еляян</b>	Напрями міжнародного співробітництва у сфері вищої освіти	<b>23</b>
<b>Артеменко Р.Ю.</b>	Економічна сутність поняття банківського інвестиційного кредитування	<b>27</b>
<b>Ахмеджанова А.</b>	Мировой экономической кризис, колебания валют, экономика Казахстана	<b>31</b>
<b>Васько Ю.В.</b>	Направления применения принципов «зеленой» экономики в промышленности	<b>32</b>
<b>Веко А.А.</b>	Принципы организации органического сельского хозяйства: опыт ЕС	<b>35</b>
<b>Власенко Т.В.</b>	Потенціал та проблеми розвитку сільського господарства в Запорізькій області	<b>38</b>
<b>Войтеховский А.В.</b>	Денежное обращение и меры по обеспечению его устойчивости в Республике Беларусь	<b>39</b>
<b>Володько В.В.</b>	Анализ рисков ОАО «Минскмебель» в устойчивом развитии предприятия	<b>42</b>
<b>Высоцкая Е.Г.</b>	Глобализация как причина современных экологических проблем общества	<b>45</b>
<b>Гавриленко А.М.</b>	Демографічна ситуація в Запорізькому регіоні: проблеми та шляхи подолання	<b>47</b>
<b>Гаменко О.М.</b>	Управління ризиками легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом та фінансування тероризму в умовах інтеграції та глобалізації фінансових ринків	<b>47</b>
<b>Гиль Е.И.</b>	Возможности развития трансграничного экологического туризма в Гродненском районе в контексте устойчивого развития территории на принципах зеленой экономики	<b>50</b>
<b>Гомонай-Стрижко М.В.</b>	Оцінка еколого-економічної безпеки промислових територіальних утворень	<b>52</b>
<b>Горна С.О.</b>	Якість молочних продуктів в Україні	<b>54</b>
<b>Гребень А.О.</b>	Територіальна організація системи медичного обслуговування Рівненської області	<b>57</b>
<b>Данченко В.В.</b>	Аналіз стану ринку платіжних карток в Україні	<b>60</b>
<b>Дацків І.Я.</b>	Концептуальні засади державного управління системою охорони здоров'я й основні напрями інституційних перетворень	<b>62</b>
<b>Дерій Ж.В., Зосименко С.І.</b>	Специфіка та детермінанти економічної динаміки в Україні в сучасних умовах	<b>63</b>
<b>Дзюбак А.В.</b>	Засади діяльності системи державного фінансового моніторингу банківської діяльності	<b>66</b>
<b>Дудко В.С.</b>	Формирование международной логистической инфраструктуры как фактор устойчивости и трансграничной безопасности государств	<b>69</b>
<b>Кабанець М.С., Пушкарьова Н.А.</b>	Безпека дорожнього руху як об'єкт дослідження і постійного забезпечення	<b>72</b>
<b>Карабаза І.А.</b>	Наслідки міграційної кризи в країнах Європейського Союзу	<b>74</b>
<b>Каравай Ю.С.</b>	Экономическая устойчивость предприятия на основе принципов «зеленой» экономики	<b>76</b>
<b>Качан А.В.</b>	Накопичувальне страхування життя в Україні	<b>78</b>
<b>Кикоть І.С.</b>	Основні аспекти управління фінансово-економічною безпекою банків	<b>80</b>
<b>Коваленко А.А.</b>	Ефективність застосування бактеріального препарату діазобактерину на посівах гречки у СВК «Удай» Прилуцького району Чернігівської області	<b>83</b>
<b>Куликовская Е.В.</b>	Стимулирование экспорта агропромышленной продукции как условие стабилизации и развития национальной экономики	<b>84</b>
<b>Кулицкая А.М.</b>	Этнографическая деревня «Кудричи»	<b>87</b>
<b>Кульгавый В.И., Лещинская Н.А., Михальцова Е.А., Кузьменко В.В., Кузьменко В. Л.</b>	Исследования устойчивого развития хозяйствующих субъектов в современных условиях	<b>89</b>
<b>Курляк М.Д.</b>	Продовольчий ринок країни та його вплив на продовольчу безпеку держави	<b>92</b>
<b>Кухар Н.П.</b>	Проблеми та перспективи державного управління системою охорони здоров'я	<b>94</b>
<b>Лагунович Д.В.</b>	Формирование системы управления экологическими рисками в интересах устойчивого развития промышленных предприятий	<b>96</b>
<b>Левковець Н.П.</b>	Роль і місце транскордонного співробітництва в системі регіонального розвитку України	<b>98</b>
<b>Лобода Н.О., Платонова Ю.Р.</b>	Основні напрями вдосконалення формування та використання ресурсного потенціалу охорони здоров'я на регіональному рівні	<b>101</b>
<b>Маглатій І.В.</b>	Організація ефективної системи внутрішнього контролю у банку	<b>103</b>
<b>Марченко І.Ю.</b>	Характеристика експлуатаційного стану та особливості фінансування автомобільних доріг України	<b>106</b>
<b>Міндова О.І.</b>	Недержавне пенсійне забезпечення в системі соціального захисту населення	<b>109</b>
<b>Музыченко А.Е.</b>	Современное состояние рынка депозитных операций Республики Беларусь	<b>110</b>
<b>Мурашко О.В.</b>	Проблема інфляції в Україні	<b>113</b>
<b>Нистюк Ю.А.</b>	Развитие экологического туризма в Республике Беларусь в условиях формирования «зеленой» экономики	<b>114</b>
<b>Нуркен Н.М.</b>	Проблеми забезпечення продовольственої безпеки країни в умовах глобалізації мирового ринка	<b>116</b>
<b>Папченко О.О.</b>	Соціальна політика держави: сутність та механізм реалізації	<b>118</b>
<b>Патего О.С.</b>	Сравнительная характеристика инвестиционной привлекательности Республики Беларусь и Российской Федерации по налоговому бремени	<b>119</b>



Полтавець М.О.	Підвищення продуктивності праці як запорука сталого розвитку сільського господарства	121
Предченко О.В.	Развитие туризма как одно из направлений формирования «зелёной» экономики	124
Пустовойт Д. В.	Проблеми залучення іноземних інвестицій в економіку України	128
Ракитская А.А.	Разработка стратегии устойчивого развития санаторно-курортной деятельности Республики Беларусь в мезоэкономическом пространстве	131
Рябоконе О.В.	Особенности формирования та розвитку освітньої мережі у прикордонних регіонах	135
Садвакасова К.	Актуальные вопросы жилищной инфраструктуры в Республике Казахстан	139
Скляр А.Ю.	Оценка ветроэнергетического потенциала Республики Казахстан	140
Титаренко А.О.	Стратегічні галузі та їх значення для економіки України	143
Тодоренко С.В.	Щодо питання причин банкрутства підприємств в Україні	144
Топал А.С.	Євроінтеграція: проблеми та перспективи для України	147
Трофимчук А.А.	Основные направления эффективного потребления древесины в условиях устойчивого развития рынков высокотехнологичной лесной продукции	149
Трусова В.И.	Оценка рисков деятельности предприятий на этапе принятия управленческого решения в контексте устойчивого развития	153
Frolova K.	Behavioural approach to the causes of the Eurozone debt crisis	156
Хамуляк А.А.	Еврорегионы как объекты трансграничного туризма в устойчивом развитии Беларуси	158
Холявко Н.І., Шестаковська Т.І.	Економічна безпека вищої освіти	160
Хоменко І.О.	Транспортно-логістичні центри як основа формування транспортно-економічних кластерів	163
Хуторна М.Е., Некраса О.В.	Особенности діяльності банку, як суб'єкта протидії легалізації незаконних доходів	165
Чеберяк Д.С.	Функціонування транснаціональних банків в умовах глобалізації	168
Черняк К.А.	Проблеми платіжного балансу України	170
Черняхівчак Н.О., Ломачинська І.А.	Розвиток світової фінансової архітектури під впливом глобальних дисбалансів	172
Швцова Т.С.	Економічна співпраця України з країнами Вишеградської групи та можливості залучення їх досвіду на шляху інтеграції України до ЄС	174
Шегда М.В.	Розвиток будівельної галузі в системі становлення «зеленої» економіки	176
Шкрєбко Е.В.	Экономический кризис. Причины возникновения и последствия	178
Яцкевич Д.В.	Тенденції розвитку соціально-трудових відносин у сільському господарстві України	181
<b>2. Детермінанти інноваційного розвитку національної економіки</b>		
<b>Детерминанты инновационного развития национальной экономики</b>		
<b>Determinants of innovative development of national economy</b>		
Beridze N.G.	Innovative Economy – Problems and Perspectives of Development in Georgia	185
Врубель О.Р.	Кримінальна відповідальність за викрадення та виявлення комерційної таємниці у кримінальному праві Польщі – пікроку у невідомому напрямку	188
Анісімов Д.О.	Обслуговування делегацій як окремий вид туристичної діяльності	191
Артеменко Р.Ю.	Стимулюючі фактори активізації банківського інвестиційного кредитування сільськогосподарських підприємств	193
Афанасенкова Н.Г., Гусакова Ю.П.	Особенности оценки деятельности перерабатывающих предприятий и организаций в условиях инновационной экономики	196
Банникова З.В.	Алгоритм оценки кредитоспособности кредитополучателя при инновационном кредитовании	199
Бельский А.М.	Электронная инновационная экономика как часть проекта «Электронное правительство»: реалии и перспективы (опыт Республики Беларусь)	202
Бойправ Т.С.	Альтернативні варіанти зниження собівартості виробу	204
Болдырева О.Н.	Проблема сезонності туризму на півдні України	206
Васюк М.Н.	Эффективность деятельности промышленных организаций Республики Беларусь в современных условиях хозяйствования	207
Ващук А.І.	Аналіз рівня мінімальної зарплати в Україні та країнах світу	210
Волокіткіна А. А.	Роль міжнародних фінансових організацій в інвестиційному кредитуванні України	212
Волот О.І.	Ризики інноваційного розвитку в Україні: сутність, виявлення, зменшення	214
Гажій А.В.	Взаємозв'язок інституційних чинників у розвитку національної інноваційної системи України	217
Гладун Т.В., Савченко В.Ф.	Ринок землі України: сучасний стан і перспективи розвитку	219
Гладун Т.В.	Особенности залучення зовнішніх запозичень в економіку України	221
Глухенька В. І.	Застосування новітніх технологій в екскурсійній справі	223
Горбенко К.М., Савченко В.Ф.	Поєднання структурних характеристик національної економіки та рівня її конкурентоспроможності	225
Горбенко К.М., Полковниченко С.О.	Сільськогосподарське виробництво як забруднювач навколишнього середовища	227
Гудзенко А.О.	Удосконалення механізму державно-банківського партнерства щодо фінансового забезпечення інноваційної діяльності	229
Долгополов М.Г., Савченко В.Ф.	Державна підтримка інноваційного розвитку підприємництва	232
Демешко А.А.	Определение приоритетов развития и совершенствование инвестиционной деятельности Республики Беларусь в реальном секторе экономики на современном этапе	234
Долгунін М.С.	Інноваційна діяльність як основа забезпечення конкурентоспроможності підприємства	238

Дубоделова Е.С.	Современные тенденции и проблемы развития кадрового потенциала науки Республики Беларусь	239
Дяченко А.Л.	Методи конкурентної боротьби на світовому ринку освітніх послуг	242
Евсейчик Т.В.	Развитие международных автомобильных перевозок грузов автомобильным транспортом как фактор инновационного развития Беларуси	244
Есмагулова Н.Д.	Свободная экономическая зона как мера поддержки инновационных технологий	246
Журавская Н.Л.	Теоретические подходы к обоснованию сущности инновационного развития	249
Зайцева А.А.	Розвиток молоді в сучасних реаліях відкритої науки	252
Іваненко І.О.	Особливості розвитку сільського зеленого туризму в Україні	254
Глюхіна В.В.	Актуальність впровадження інноваційної моделі розвитку економіки України	255
Кадовба Е.А.	Инновации в современном мире: экономический и социокультурный аспект	258
Кирилова Т.А.	Проблемы и перспективы развития предприятий малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь	262
Клименко К.В.	«Зелені» облигації як антикризовий інноваційний інструмент фінансування держави	265
Климович А.М.	Проблемы регулирования развития отраслей экономики	269
Коваленко І.Г.	Інновації та інноваційна діяльність в туристичній галузі України	272
Кожевникова І.А.	Оценка стоимости 1 пассажиро-часа с учетом качественных показателей	274
Кокоріна Д.Р.	Проблемні аспекти реалізації сучасної стратегії інноваційного розвитку підприємств України	276
Корнієнко А.А.	Світовий досвід управління інноваційним потенціалом та проблеми його адаптації в Україні	279
Котенко К.В.	Аналіз та перспективи науково-технічного потенціалу в Україні	282
Краус Н.М., Краус К.М.	Стан ринку інновацій в Україні та його інституціональні контури	283
Кузьменко Г.В.	Перспективи реформування податкової системи України в контексті забезпечення стимулюючого впливу оподаткування на підприємницьку та інвестиційну активність	287
Кулібаба О.О.	Проблеми адаптації світового досвіду в управлінні інноваційними проектами в Україні	289
Курочка В.О.	Основні загрози «вдпливу умів» національній безпеці України	290
Левківський В.В.	Фінансовий ринок Китаю як джерело іноземних інвестицій для української економіки	292
Левківський О.В.	Зовнішня торгівля як фактор інноваційного розвитку економіки України	293
Лейко Д.Б.	Стимулирование иностранных инвестиций как условие детерминации инновационного развития экономики Республики Беларусь	295
Лепська А.М.	Проблеми та перспективи інноваційного розвитку в машинобудівній галузі України	297
Лисак К.В., Полковниченко С.О.	Сучасний стан поведження з твердими побутовими відходами в місті Чернігові	298
	Разработка теоретико-методических основ прогнозирования конъюнктуры рынка инновационных продуктов потребительского назначения	299
Лопанова В.С.		
Magusova J.D.	Human capital as one of the important determinants of the innovative economic growth	304
Масний А.І.	Зміни в сучасних організаціях: проблеми і перспективи	305
Матвієнко В.В.	Розвиток транспортної галузі України в умовах євроінтеграції	307
Наталіч А.Д.	Особливості та проблеми інноваційного розвитку в умовах глобалізації	309
Ніколасенко Ю.О.	Інноваційний розвиток чорної металургії України	311
Орумбаєва З.А.	Анализ развития малого и среднего бизнеса Республики Казахстан	312
Охримович М.М.	Інноваційний тип розвитку України, як фактор забезпечення інтересів інвестиційної безпеки держави	316
Панаскова Кристина	Розвиток інноваційного потенціалу підприємства в сучасних умовах	317
Панаскова Карина	Інноваційні проекти розвитку регіонів України	319
Передерій О.А.	Шляхи розвитку сільського туризму в Україні	321
Петренко Я. С., Костюк Я.М.	Проблемні аспекти управління проектами в умовах трансформаційної економіки	322
Пигунова О.В.	Методологическое видение разработки сетевой стратегии розничной торговли	325
Погоріла О.В.	Інституційні засади розвитку ринку факторингових операцій в Україні	328
Подолько М.М.	Конкурентоспроможність гірськолижного туризму в Україні	331
Попело О.В.	Регіональні тенденції фінансування інноваційної діяльності підприємств України	334
Порошина О.О.	Портфельний підхід к инвестициям в инновационные проекты	337
Прокопчик М.В.	Перспективи розвитку віртуальних банків в Республіці Беларусь	339
Пустовойт Д.В., Савченко В.Ф.	Перспективи розвитку приватизації в Україні	341
Пустовойт Д.В., Полковниченко С.О.	Становлення та сучасні реалії розвитку ринку землі в Україні	343
Росохач О.В.	Сучасний стан реалізації експортного потенціалу аграрного сектору України	344
Савицкий А.А.	Фактор времени как конкурентное преимущество субъекта хозяйствования в постиндустриальном обществе	346
Садчикова І.В., Садчиков В.С.	Інноваційне забезпечення та перспективи розвитку рослинництва в умовах прискорення інтеграційних процесів	347
Самойленко А. Г.	Стан розвитку ресторанного господарства в Чернігівській області	351
Седляр М.О.	Адміністративно-територіальна модернізація як напрям посилення інноваційності розвитку України	353
Серета М.В.	Сучасні методи підвищення якості продукції	355
Скиба С.А.	Розвиток людського потенціалу у контексті територіального виміру національної економіки	356
Skogobach D. S.	The role of innovations in economic development	357
Стодол В.М.	Создание инноваций как основа стратегического развития экономики Казахстана	359
Страхова А.А., Чернієнко М.С.	Державна політика України у сфері охорони праці з огляду на інтеграцію до Європейського Союзу	360

Сулейменова Р.К.	Формирование предпринимательских компетенций как условие повышения конкурентоспособности выпускников инженерных специальностей	362
Ткаченко К.О., Діденко С.В.	Роль державних банків розвитку в умовах забезпечення інвестиційного потенціалу економічного зростання	365
Топал А.С.	Охорона праці як детермінанта розвитку національної економіки України	368
Tsarenko Popa	The position of higher education in Ukraine in the comparison of the international trends in higher education	370
Черняк К.А., Полковниченко С.О.	Цінові тенденції на споживчому ринку України	374
Шатирко Д.В., Савченко В.Ф.	Адаптація світового досвіду венчурного інвестування до реалій української економіки	375
Шегда А.А.	Економічні аспекти професійної мобільності працівників	378
Ювченко В.А.	Проблеми формування міжнародного туристичного іміджу України	380
<b>3. Фінансова політика: сучасні проблеми та перспективи вдосконалення</b>		
<b>Финансовая политика: современные проблемы и перспективы совершенствования</b>		
<b>Financial policy: current issues and prospects of improvement</b>		
Агєєва Т.О.	Перспективи розвитку інститутів спільного інвестування в Україні	382
Ануфрик М. В.	Перспективи розвитку фінансового менеджмента в Республіці Беларусь	385
Атрощенко А.П.	Фіктивне підприємництво: руйнування схемного кредиту із податку на додану вартість	387
Байрамгелдієва Ж.Т., Бегмеков Н.А.	Платіжний баланс Республіки Беларусь	391
Байрамгелдієва Ж.Т., Ораздурдыева Дж.	Проблеми привлечення іноземних інвестицій в Республіку Беларусь і пути их решения	393
Барков М.И.	Внешний долг Республики Беларусь: динамика и современное состояние	395
Bondarenko S.O.	Monitoring financial performance of enterprise	396
Бондаренко А.А.	Фінансова політика України на сучасному етапі	398
Бородюк О.В.	Небанківські фінансові установи. Нові правила на ринку	401
Волосова С.Р.	Шляхи вирішення проблем інвестування у вищу освіту України	402
Ворохов В.В., Свиркова М.А.	Фінансові активи білорусов	404
Гавриков Н.А.	Современное состояние и перспективы развития безналичных расчетов в Республике Беларусь	405
Гаряга Л.О.	Особливості антикризового управління у банку	408
Гордієвський В.І.	Економічна природа та функції кредитної кооперації	410
Горна Я.Ю.	Основні тенденції розвитку вітчизняного ринку корпоративних облігацій	413
Горя В.С.	Основні вектори розвитку фондового ринку України	417
Гридисв М.А.	Перешкоди розвитку малого бізнесу	419
Дьомін В.І.	Створення офшорних зон на території України	420
Дорош Т., Повжик К.В., Абакуменко О.В.	Економічні цикли: сутність та фактори, що обумовлюють причини і характер їх протікання	422
Єгоров Е. О.	Поняття проблемних активів банку та методи управління ними	425
Жеребко Р.І.	Тенденції та перспективи розвитку інститутів спільного інвестування в Україні	428
Загрива М.В.	Податкові знижки та пільги у фінансових операціях в Україні	433
Іванова Т.И., Ключко Т.А.	К вопросу совершенствования налогового контроля	434
Ігнат'єв О.І.	Перспективи розвитку обліку витрат в лісових господарствах	437
Король В.А., Пронтов М.И.	Управление финансовыми рисками: модель СРРІ	438
Калиниченко Е.А.	Роль бухгалтера-аналитика в принятии управленческих решений	439
Камінська Т.П.	Фінансова політика України: формування та стратегічні напрямки	441
Камша Н.О.	Визначальні фактори впливу на фінансову стійкість банку	443
Кирицина І.В.	Развитие операций с использованием платёжных карточек в Республике Беларусь	446
Кирицина І. В.	Страховий ринок Республіки Беларусь: проблеми і перспективи розвитку	448
Клевжич Д.М.	Депозитна політика банку: современные проблемы и пути их решения	450
Корзун Л.А., Дашкевич О.В.	Состояние и перспективы развития золотовалютных резервов Республики Беларусь	452
Корисєва М.В.	Фінансовий інжиніринг: підходи до визначення дефініції	455
Кошук Т.В.	Наближення справляння акцизного податку з тютюнових виробів в Україні до стандартів ЄС	456
Кравець Н.В.	Проблеми фінансування системи охорони здоров'я в Україні	459
Кравчук Г.В., Курач Д.А., Савченко Т.В.	Проблеми і перспективи розвитку ринку страхування автотранспортних засобів в Україні	461
Криворучко В.О.	Проблемні аспекти інвестиційної діяльності домогосподарств в Україні	462
Куловер М.І.	Проблема доларизації української економіки та шляхи її вирішення	465
Кушнерова М.А.	Структурированный депозит как инструмент повышения эффективности операций по привлечению средств	466
Кушенко А.В.	Організація і управління фінансами сучасних підприємств	470
Лабуда А.Ю., Михед М.А.	Платіжний баланс Республіки Беларусь і його вплив на економіку країни	473
Левицький Р.О.	Пріоритетні цілі та проблеми фінансової політики України на сучасному етапі	475
Линник К.В.	Основные методы оценки основных средств	476
Мартюшова А.А.	Бухгалтерская отчетность о доходах: ее содержание, использование в управлении и развитие на основе принципов МСФО	478
Мидлик Ю.І.	Стан боргової політики в умовах реструктуризації	481
Михальчишина Л.Г.	Функції цінних паперів: погляди вчених	483
Мищенко А.В.	Государственный кредит Республики Беларусь: формы, инструменты и пути их совершенствования	484

Мітла А.В.	Відтворення основних засобів та джерела його фінансування	486
Морозов Д.В.	Особенности депозитной политики банка в современных условиях хозяйствования	488
Мохова Ю.Л.	Правовой аспект розвитку державних закупівель в умовах євроінтеграції	490
Нагорная О.В.	Планирование прибыли на основе факторной модели	493
Нештак К.О.	Удосконалення державної політики стимулювання інвестиційної діяльності в контексті розвитку фондового ринку України	494
Никоноров Д.С.	Світовий досвід стимулювання розвитку банківської інвестиційної діяльності	497
Нігченко К.В.	Сутність та основні види безресурсних інструментів фінансування реального сектору економіки	500
Олжабай Т.	Анализ современного состояния кредитного рынка Республики Казахстан	503
Павлова Л. В.	Роль банку в процесі проєктного фінансування	506
Плигач К.Д.	Дослідження моделей фінансування оборотних активів у реальному секторі економіки України	508
Полтаржицкая О.Б.	Проблемы организации управленческого учета на предприятии	509
Пурденко О.А.	Прагматика заробітна плата та стан її виплати у І півріччі 2015 року	512
Пухова Ю.В.	Подходы к обоснованию понятия «финансовый рынок»	513
Ребрик Ю.С.	Планування заходів з антикризового управління банками як запорука фінансової стійкості банківської систем	515
Ребрик М.А., Шумейко О.І.	Дослідження наглядної та регуляторної залежності від кредитних рейтингів в Україні	517
Рибальченко Д.П.	Вплив державного регулювання на формування кредитно-інвестиційного потенціалу комерційних банків України	520
Ридван В.О.	Наукові підходи до трактування сутності кредитного портфелю банку	525
Самойленко С.Г.	Грошово-кредитна політика НБУ в кризовий період	524
Самосюк І.В., Володько О.В.	Механизм банковского инвестиционного кредитования в Республике Беларусь и за рубежом	527
Сарана Л.А.	Вдосконалення внутрішньогосподарських економічних відносин в системі АПК	529
Сачук А.А.	Вплив глобалізації на формування стратегій кредитно-інвестиційної діяльності банків України	531
Сокирко В.Л.	Сучасні методи оцінювання кредитоспроможності корпоративних клієнтів банку	533
Сорока О.Г.	Фінансова політика підприємства в умовах транзитивної економіки	535
Стоянова-Коваль С.С., Давидюк О.О.	Вдосконалення системи класифікації економічних конфліктів	537
Татаров В.О.	Інвестиційна діяльність банків в умовах глобалізаційних процесів	540
Тимошенко К.О.	Проблемні аспекти диверсифікації активів банку	542
Tretiak Alina	Sources of Financial Security of the Update of Fixed Assets	544
Філатова Ю.О.	Фінанси домогосподарств у сучасних соціально-економічних умовах	546
Федосенко Л.В., Пузан Т.А.	Ресурсная база банков в контексте декрета №7 национального банка Республики Беларусь	548
Федосенко О.А.	Цели, назначение и проблемы формирования бюджета денежных средств	550
Чураков І.І.	Значення бухгалтерського балансу для фінансового аналізу діяльності підприємства	552
Чухрій О.О.	Оцінка ефективності формування та використання фінансових ресурсів підприємства	554
Швец М.А.	Оценка финансового состояния ММУ ОАО «Гомельтехмонтаж» и пути его улучшения в современных условиях хозяйствования	555
Шендрік А.О.	Фінансова політика у промисловому секторі економіки України: сучасні проблеми та перспективи	558
Шитикова С.Ф.	Современное состояние и перспектива развития безналичных расчетов в Республике Беларусь с использованием банковских платежных карточек	560
Щетько П.А.	Пути совершенствования финансовой политики Республики Беларусь	563
Щур Р. І.	Проблеми фінансування інноваційного розвитку економіки України	566
Якименко А.В.	Управління ефективним використанням активів підприємства	569
Ярош Е.В.	Методический подход к анализу финансового инновационного потенциала предприятия	571
Яценко С.М., Редька Є.В.	Державний борг України: сучасний стан, проблеми та напрямки їх вирішення	573
<b>4. Обліково-аналітичні аспекти забезпечення сталого розвитку національної економіки</b>		
<b>Учетно-аналитические аспекты обеспечения устойчивого развития национальной экономики</b>		
<b>Accounting and analytical aspects of ensuring sustainable development of national economy</b>		
Андросенко О.О., Полякова О.В.	Вплив особливостей технології та організації виробництва на побудову системи обліку й аналізу витрат на підприємствах кондитерської галузі	577
Біляковська Х.І.	Регулювання бухгалтерського обліку в Україні відповідно до вимог ЄС	578
Будай І.В.	Бухгалтерія як невід'ємна складова системи підприємства	580
Гельман В.М., Андросенко О.О.	Туристичний збір в Україні	582
Гиоргадзе Л.А.	Зарубежный опыт инвестиционной деятельности и возможности его использования в условиях рынка	583

Глушакова Я.И.	Роль анализа финансового состояния в управлении банком	585
Григория Р.Д.	Производство и потребление мяса и мясопродуктов в Республике Беларусь	588
Езерская Т.А.	Совершенствование бухгалтерского учета материальных затрат в организациях промышленности Республики Беларусь	590
Жабинська А.В.	Вплив експортно-імпортних операцій на розвиток ринку квітникарства в Україні за 2010-2014 роки	593
Зезуль В.І., Андросенко О.О.	Проблеми та перспективи екологічного оподаткування в Україні	597
Исенова К.С.	Учет операций на валютном счете в программе «1С:Бухгалтерия» и их бухгалтерский учет	599
Іванова Л.Б., Данькова К.І., Ірха Я.М.	Економічний аналіз сільськогосподарських підприємств в аспекті реалізації програми сталого розвитку	600
Картава Т.Ю., Курасова А.Г.	Безнадійна дебіторська заборгованість та порядок формування резерву сумнівних боргів	603
Катков К.С., Часовнікова Ю.С.	Проблеми формування обліково-аналітичного забезпечення управління оборотними активами	606
Кирщина И. В.	Динамика земельных ресурсов на примере Республики	608
Кіндрат О. Д.	Основні засоби підприємства в системі національного та міжнародного обліку: порівняльний аспект	610
Клименок Т.А.	Совершенствование учета запасов в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности	613
Лічман А.А.	Вантаж перевезення та їх документальне оформлення	616
Мацкель Д.И., Колмагорова А.А.	Развитие логистической системы в Республике Беларусь	618
Мустафина А.М.	Последствия изменения курсовых валют	619
Назаренко О.В.	Кластерний підхід в економіці країни	621
Петушкова А.В.	Особенности оценки дебитоской задолженности белорусских предприятий в соответствии с МСФО	622
Пилипчук Г.В.	Організація бухгалтерського обліку стартап компаній з метою управління ризиками	624
Поліщук І.Р.	Бухгалтерський облік витрат на збут: організаційні положення	626
Поплавський О.О.	Теоретичні основи аналізу діяльності страхових компаній на фінансовому	628
Прищеп А.Ю.	Особливості побудови облікової політики акціонерного товариства	630
Процко Т.Л.	Эффективное управление расходами в заготовительной организации	632
Расулова Я.І.	Трансформація податкової системи України в контексті законодавчих змін	635
Руденкова С.В., Андросенко О.О.	Податок на нерухомість у 2015 році	637
Сивак О.Б.	The relation between charity and the concept of social capital: accounting aspects	639
Стародуб Т.В., Андросенко О.О.	Акцизный податок в Україні	640
Супруненко Н.М., Андросенко О.О.	Особливості оподаткування малого підприємництва в Україні	642
Тертишнік І.М.	Торгівля на умовах консигнації: сутність, договір консигнації та удосконалення відображення в обліку ТОВ «Чернігівська чайна компанія»	644
Хацкевич К.С.	Проблемы внедрения и дальнейшего развития управленческого учета	648
Шавурська О.В.	Облікове забезпечення управління лісокористування на засадах сталого розвитку	650
Шердакова Т.А.	Инновационный потенциал предприятия как детерминанта его инновационного развития	654
Шуляр М.М., Андросенко О.О.	Проблеми розвитку транспортної галузі	656
Якименко М.В.	Напрями удосконалення бухгалтерського обліку прибутку за умов ризику	656
Яцевич П.О.	Анализ рисков предприятий стекольной промышленности для обеспечения устойчивого развития национальной экономики	660
<b>5. Соціо-гуманітарні, історико-культурні та правові аспекти розвитку суспільства в умовах глобалізації</b>		
<b>Социо-гуманитарные, историко-культурные и правовые аспекты развития общества в условиях глобализации</b>		
<b>Socio-humanitarian, historical-cultural and legal aspects of the society's development in conditions of globalization</b>		
Акуленко О.В., Козинець О.Г.	Хроніка боротьби за парламентську реформу 1832 р. в Англії	663
Акуленко Е.С.	Управление договорной работой как часть управленческой деятельности	665
Апанасенко К.І.	Про правове регулювання господарської компетенції дозвільних органів у харчовій галузі	667
Артюшенко В.С., Богдан Ю.М.	Особливості розвитку ринку цінних паперів в Україні	670
Артюшенко В.С.	Колізії у процесі визначення правочинів нікчемними	672
Артюшенко В.С.	Духовність як основа поступу суспільства	673
Базарна Т.С.	Проблеми правового статусу акціонерних товариств, у яких держава є акціонером	675
Бардик О.Г.	Англійська мова в контексті глобалізаційних трансформацій	676
Басович В.О., Богдан Ю.М.	Державне управління фондовим ринком України	678

Басович В.О.	Мораль і право як феномени соціального буття	679
Буренок Б.А.	Суперечка та її роль в комунікативному процесі	681
Валуйська К.В., Величко А.А.	Правова характеристика міжнародного комерційного арбітражу	683
Власенко В. В.	Стан та перспективи розвитку екскурсійної діяльності в Україні	684
Волков О.Є.	Правова регламентація зміни цільового призначення земельних ділянок в Україні	686
Волошина В.І.	Вплив глобалізаційних процесів на мову як аспект культури суспільства	688
Воронцова В.О.	Розвиток шопінг туризму у світі	690
Гапченко Л.Ю.	Роль міжкультурної комунікації в умовах глобалізації	692
Герасименко О.Ю.	Комп'ютерна революція: сутність, форми та соціокультурні наслідки	695
Гес Н.Л.	Глобалізація як універсальна форма реформування правових систем країн світу	697
Глумова Я.А., Величко А.А.	Колізійний метод як спосіб регулювання норм міжнародного приватного права	699
Головко О.М.	Соціокультурні виміри медіа дискурсу	700
Горбатенко Х.М.	Інноваційний аспект державно-правового регулювання відносин суб'єктів господарювання з органами Антимонопольного комітету України	702
Грицай С. О.	Бідність як глобальна проблема суспільства	704
Гутовский А.В.	Особенности перевода с использованием электронного переводчика (на материале английского языка)	707
Демченко Т.С.	Загальні методи криміналістики	709
Зав'ялова А.В.	Порядок, джерела формування та управління майном публічного акціонерного товариства	711
Иванькова Ю.А.	Направления развития инклюзивного образования в Республике Беларусь	713
Кадькало О.В.	Роль Національного банку України у банківській системі України	717
Кайрод Т.Г., Величко А.А.	Інститут довірчої власності у міжнародному публічному праві	720
Кирда В.В.	Національний банк України та його роль у забезпеченні стабільності банківської системи	722
Климець Н.М., Величко А.А.	Колізійні норми спадкового права в міжнародному приватному праві за наявності іноземного елемента	725
Козинець І.Г., Акуленко Л.М.	Державний борг України: поточний стан та ризики	726
Корзюк А.В., Величко А.А.	Криміналістична характеристика звалтувань	729
Крамар Т.С., Богдан Ю.М.	Сучасний стан та перспективи розвитку ринку цінних паперів в Україні	731
Крамар Т.С.	Звичай та його роль у цивільному праві України	733
Крамар Т.С.	Ідея громадянського суспільства в західноєвропейській філософії: генеза і сучасність	734
Кучеревская В.К.	Зарубежный опыт мотивации труда	736
Лагута М.А., Величко А.А.	Слідчий експеримент як форма контролю за вчиненням злочину	740
Лебедева Н.О.	Подписание и ратификация Европейской ландшафтной конвенции	741
Лещенко К.І.	Важливість дослідження процесів глобалізації	743
Lytvynenko Olesia	Prerequisites and Peculiarities of the Development of Ukraine's Intellectual Property Market	745
Люблінський Р.М., Богдан Ю.М.	Правове регулювання інституту спільного інвестування	747
Люблінський Р.М.	Аналіз гарантії як засобу забезпечення виконання зобов'язань у цивільному праві на сучасному етапі	749
Люблінський Р.М.	Правова культура як чинник формування правової свідомості громадян	750
Мацкель Д.И., Колмагорова А.А.	Поведение потребителей в условиях глобализации	752
Милюкова А.В.	Жесты как важный невербальный аспект межкультурной коммуникации	753
Нуркина Ж.Б.	Об информационном обеспечении гражданского общества	756
Оруджова Т.Х., Андреева Г.П.	Розвиток гастрономічного туризму в Україні	758
Осипенко І.П.	Поняття визначення тероризму та його значення	760
Осіньська О.М.	Давання показань потерпілим: право чи обов'язок	763
Пилипенко А.В.	Гендерный аспект занятости населения Украины	764
Погоріла О.В.	Modeling the Process of Motivating Students for Innovative Thinking	767
Погребель О.М.	Фінансовий моніторинг як форма фінансового контролю	769
Шпомер А.І., Поламаренко М.Ю.	Правовий статус міських голів	772
Поламаренко М.Ю.	Договір дарування і договір довічного утримання: спільні риси та відмінності	774
Сіра І.В., Полевик А.А.	Працевлаштування осіб з інвалідністю в Україні	775
Приходько Д.Д., Величко А.А.	Кримінологічна характеристика злочинності неповнолітніх	776
Рубан Ю.Р.	Трудоустройство людей с ограниченными возможностями как элемент социальной политики в Республике Беларусь	778
Сіра І.В., Обитоцька В.С.	Правове регулювання робочого часу та часу відпочинку	781
Соколенко В.О.	Вплив глобалізаційних процесів на розвиток полікультурної освіти	783
Сокурченко Ю.В.	Англомовні запозичення в українській фінансовій термінології	785



Субботіна І.В., Стех С.О.	Національно-культурні пріоритети в умовах глобалізації	786
Ткаченко С.В.	Етапи впровадження в Україні системи загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування	788
Трембач О.П.	Глобалізація: мовний аспект	791
Ходак Є.С.	Еволюція законодавства щодо функціонування фонду гарантування вкладів фізичних осіб	793
Шефер А.С.	Реалізація молодіжної політики та соціальної молодіжної активності в Україні	796
Шпомер А.І., Маньківська К.О.	Питання набуття правового статусу державними службовцями в Україні	797
Шпомер А.І., Ткаченко М.С.	Правовий статус громадських об'єднань	798
Люблінський Р.М., Шпомер А.І.	Відповідальність посадових осіб місцевого самоврядування	800
Корзюк А.В., Шпомер А.І.	Процесуальні строки в господарському процесі	802
Крамар Т.С., Шпомер А.І.	Служба в органах місцевого самоврядування	804
<b>6. Сучасні аспекти маркетингу та менеджменту підприємницької діяльності</b>		
<b>Современные аспекты маркетинга и менеджмента предпринимательской деятельности</b>		
<b>Modern aspects of marketing and management of business activities</b>		
Tchilaia Nino	ABC analysis as an approach of Inventory management	807
Riashchenko Viktoriia, Zivitere Marga	Социальное предпринимательство как новый тип	809
Динков М.Е.	Effective Management of Interpersonal Conflicts in the Contemporary Organization	810
Аврамчик А.С.	Адаптивные цепочки поставок	812
Аксёнова М.Ф.	Employee Loyalty as a Form of Intangible Motivati	815
Андрєєва А.В.	Розвиток інтернет-страхування в Україні	816
Аніщенко Д. Р.	Інноваційна технологія бренд-менеджменту: зарубіжний досвід та вітчизняні реалії	819
Атрошенко Я.С., Шестопапов М.А.	Логистическая стратегия организации цепочек поставок	821
Баюра В.І.	Оптимізація сегментування ринку	823
Буйновская А. А.	Интернет в системе распределения товаров у та менеджменту підприємницької діяльності.	825
Веремієнко Д.Е.	Аналіз мотиваційного механізму управління персоналом на ТОВ ВП «ЕЛЕКТРОТЕХНІКА»	827
Вовченко В.С.	Основні напрями розвитку потенціалу підприємства	828
Главацька О.М.	Сучасні підходи до управління в умовах динамічних змін	830
Гусакова Ю.П.	Инновации как фактор развития розничной торговли	831
Гуцул А.А.	Управління організацією в період впровадження інновацій	834
Дегтярёва Ж.И., Нестерова Л. В., Гумеников А.П.	Менеджмент внутрискладских логистических затрат отдельных производственных предприятий г. Гомеля	835
Дорошко В.Н.	Особенности оценки стоимости деловой репутации организации методом избыточных прибылей в инфляционной экономике	839
Дубень А.Н.	Влияние качеств персонала на эффективность менеджмента	843
Емельянова Е.С.	Партизанский и вирусный маркетинг	845
Захарченко И.О.	Современные системы стимулирования на предприятии	848
Карпович К.А.	Ресурсосбережение: сущность, методика оценки и механизм реализации на промышленном предприятии	851
Кенжегалиев К.Т.	Управление молодежными трудовыми ресурсам	855
Ковальчук А.В.	Система управления производством «5S» как инновационное направление в менеджменте охраны труда	857
Кос А.С.	Застосування бенчмаркінгу в підприємницькій діяльності для підвищення конкурентоспроможності і реалізації потенціалу малих будівельних підприємств в Україні	861
Красномовець В.А.	Система управління ідеями на підприємстві як сучасна технологія управління	863
Криворучко В.О.	Соціальний медіа маркетинг як інноваційний спосіб просування продукту	867
Крижалко М.Б.	Розвиток персоналу як ключовий фактор успіху організації	870
Кукович Д.Д.	Моделирование и проектирование при управлении бизнес-процессами в цепочках поставок	871
Леонович А.В.	Современные аспекты использования маркетинговых коммуникаций в деятельности организаций	875
Леонович Т.А.	Оценка конкурентоспособности организации и продукции	877
Макогон Н.В.	Напрямами удосконалення механізму управління оборотними коштами підприємства	881
Magunchenko K.V.	Modern management styles	882
Меллер Я.А.	Оценка эффективности инновационной деятельности предприятий с помощью интеллект-карт	884



Мельник В.В.	Конкурентна розвідка як інструмент забезпечення ефективності діяльності підприємства	886
Михайлов Р.О., Гуменний А.А., Денисенко А.Ю.	Зарубіжний і отечественний опыт использования рекламных средств в успешном продвижении организаций на рынке	887
Мусоян В.А.,	Системы менеджмента качества в гостиничной индустрии	890
Ніколаєва К.М.,	Інвестиції у розвиток персоналу як чинник підвищення ефективності діяльності підприємства	895
Невмержицька О.В.,	Основні аспекти управління якістю надання туристичних послуг	896
Недєй А.О., Холодницька А.В.	Зарубіжний досвід підвищення продуктивності праці та можливості його використання вітчизняними підприємствами	899
Немогай Н.В., Мачульський Е.Г., Мороз А.А.	Управление цепочками поставок: модульное представление и методологические подходы к разработке	902
Новик Д.В.	Маркетинговые аспекты использования фирменного стиля в формировании брендовой политики организации	905
Овчаренко О.В.	Інтернет реклама як чинник просування товарів на ринок	908
Петруша М.А., Третякова А.С., Кравченко М.А.	Методы выбора поставщика	909
Петруша М.А., Третякова А.С., Кравченко М.А.	MES и производственная логистика, или что такое «вытягивающее» планирование	912
Пигунова О.В., Чикизова Ю.Ю.	Рационализация планировочного решения торгового зала магазина на основе использования результатов ABC-анализа, инструментов и методов мерчендайзинга	914
Пушко А.В.	Вопросы взаимодействия стратегического маркетинга и стратегической логистики	919
Радиончик А.С.	Совершенствование комплекса маркетинга на примере ООО «АлюминТехно»	922
Редька Є.В.	Особливості українського івент-маркетингу	923
Рудаевский А.Н., Кожухов Е.Ю., Курачек Д.И.	Использование современных маркетинговых подходов в деятельности торговых организаций	926
Садовский И.В.	Маркетинг взаимоотношений. Актуальность и инструментарий	928
Самусенко М.А., Процько Т.Л.	Современные аспекты правового регулирования рекламной деятельности в Республике Беларусь	932
Сколпешкин Е.А.	Роль и значение выставочно-ярмарочной деятельности в успешном функционировании промышленной организации в условиях конкуренции	935
Слоян П.К., Моисеенко Л.И.	Способы привлечения и удержания потребителей	937
Слоян П.К., Моисеенко Л.И.	Взаимосвязь маркетинга и логистики	940
Смолик К.В.	Система управления эколого-экономической устойчивостью предприятия в условиях «зеленого» роста	942
Тарасюк Е.В.	Інтернет-маркетинг	944
Титаренко Ю.С.	Проблемні аспекти управління якістю в умовах трансформаційної економіки	946
Тігова Н.М.	Світові та вітчизняні тенденції розвитку взуттєвої промисловості: досвід для регіональних ринків	949
Удовиченко І.В.	Напрями удосконалення механізму управління прибутком підприємства	951
Фаталієв Е.З.	Дослідження методичного інструментарію аналізу зовнішнього середовища підприємства	953
Фролова Е.С.	Теория когнитивного диссонанса в моделировании поведения потребителей	954
Хачатрян А. А.	Особливості організації кадрової політики на підприємствах залізничного транспорту України	956
Щербина Н.М.	Оцінювання персоналу в системі менеджменту підприємств	958
Якимчук А.Ю.	Основы управления цепочками поставок	960
Якушев О.В.	Розвиток регіону на основі впровадження моделі інноваційно-освітнього бізнес-інкубатору ВНЗ	962
Ямчук Г. М.	Питання етики при формуванні кадрової політики підприємства	964
Янкович Т.Д.	Контроллинг как элемент управления логистической системой на предприятии	966
Яценко С.М.	Роль мерчендайзингу в маркетинговій діяльності	968
<b>7. Актуальні питання теорії та практики застосування інформаційних технологій і математичних методів та моделей в економіці</b>		
<b>Актуальные вопросы теории и практики применения информационных технологий и математических методов и моделей в экономике</b>		
<b>Current issues of the theory and practice of application of information technologies and mathematical methods and models in economics</b>		
Алека А.О.	Динамічна оцінка фінансової стійкості банку	970
Белькина П.В.	Неэтичные методы продвижения в интернете и законодательство Беларуси	973
Бобович А.П.	Информационная корпоративная система Белкоопсоюза	975
Віктор Т.М.	Впровадження АРМ в органах судової влади України	977
Возна Т.С., Злобіна О.В.	Програмування квантових комп'ютерів	979

Герасимец А.С.	Автоматизация деятельности предприятия с помощью «1С: Предприятие. Управление птицефабрикой»	981
Герасимец А.С.	О некоторых вопросах создания сельскохозяйственного холдинга	985
Готько Е.Р.	Использование социальных сетей с целью рекламы и продажи мебели	987
Дерій Ж.В., Зосименко Т.І.	Обґрунтування вибору інструментарію для вимірювання ефективності економічних реформ у контексті європейської інтеграції	988
Дідовець М.В.	Вплив попередника на урожай картоплі та родючість ґрунту	991
Dolhunin M.Y.	The global information technology and economics	993
Жук Д.А., Новицкая Н. В.	Методы монетизации некоммерческих сайтов	995
Костирко К. В.	Удосконалення технології вирощування кукурудзи на зерно у ДП «Зернятко» с. Жовтнєве Менського району	999
Кузькін Ю.В., Злобіна О.В.	Хмарні технології: концепція та перспективи застосування в бізнесі	1000
Латунова К.Б.	Особенности оценивания кредитоспособности корпоративных позичальників банку	1002
Легчекова Е.В., Титов О.В.	О целесообразности использования MS Excel для составления финансовой отчетности	1005
Міщенко Т.С., Злобіна О.В.	Технологія «Розумний будинок»	1006
Моїсєєв О.В., Отрох В.П., Злобіна О.В.	Системи відеоспостереження	1008
Моисеева Т.М.	Анализ программного обеспечение, используемого для составления отчетности в формате международных стандартов финансовой отчетности	1011
Савченко Р.Г.	Методичні аспекти оцінювання фінансової стійкості підприємств	1015
Тупота В.І.	Інтегральна оцінка достатності ресурсного потенціалу сучасного банку	1016
Цап Е.Р.	Логика ранжирования сайтов в поисковых системах	1021
Юрченко-Титаренко А.Ю.	Оценка кредитоспособности заемщика с использованием ROC - анализа	1023
Якосенко М.С., Злобіна О.В.	Застосування штучних нейронних мереж у фінансовій сфері	1025

## 1 СЕКЦІЯ

Сталый розвиток та транскордонна безпека національних соціально-економічних систем

Устойчивое развитие и трансграничная безопасность национальных социально-экономических систем

Sustainable development and cross-border security of national socio-economic systems

**Аветисян К.А.**, магистрант 2 курса, экономический факультет  
специальность «Экономика и управление народным хозяйством»

Научный руководитель: **Бабына И.В.**, к.э.н., доцент  
Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины  
(г. Гомель, Республика Беларусь)  
e-mail: awetisyankristina@yandex.by

### Интеграция Республики Беларусь в системе обеспечения экономической безопасности

На современном этапе экономического развития в значительной степени активизируются процессы интеграции. Интернационализация хозяйственной жизни во второй половине XX и начале XXI вв. стала ведущей тенденцией развития мирового хозяйства. Сегодня очевидно – чем активнее страна включается в систему мирохозяйственных связей, тем точнее выверен ее курс взаимодействия с остальным миром, тем выше благосостояние общества и его граждан.

На сегодняшний день важную роль в эффективной организации интеграционной деятельности играет изучение сущности интеграционных процессов в различных сферах экономики, главной целью которых является создание единого рынка, ориентированного на формирование оптимальной структуры международного хозяйства.

В этой связи возникает необходимость изучения процессов интеграции именно через призму обеспечения экономической безопасности, поскольку формирование кооперационных объединений с одной стороны, повышает возможность выхода государств на международный рынок, а с другой стороны, усиливает конкуренцию, вызванную высокой степенью пересечения рынков сбыта стран-участниц интеграционных образований. Преимущественным положением в данной ситуации будет обладать то государство, для которого характерна высокая степень развития всех секторов экономики и высокий уровень обеспечения экономической безопасности.

Современный этап социально-экономического развития Республики Беларусь характеризуется активизацией интеграционных процессов и участием страны в различных интеграционных образованиях (таблица 1). Открытость Республики Беларусь и вовлеченность в мировые хозяйственные связи в значительной степени определяют зависимость экономики страны от конъюнктуры и тенденций, складывающихся на внешних рынках.

Таблица 1 – Республика Беларусь и основные международные организации

Название организации	Сокращение	Дата вступления
<i>Интеграционные объединения на постсоветском пространстве</i>		
Содружество Независимых Государств	СНГ	1991 г.
Союзное государство	СГ	1996 г.
Евразийский экономический союз	ЕАЭС	2003 г.
Организация Договора о коллективной безопасности	ОДКБ	2002 г.
<i>Международные организации</i>		
Организация Объединенных Наций	ООН	1945 г.
Программа развития ООН	ПРООН	1965 г.
Программа ООН по окружающей среде	ЮНЕП	1975 г.
Европейская экономическая комиссия	ЕЭК ООН	1947 г.
Конференция ООН по торговле и развитию	ЮНКТАД	1962 г.
Детский фонд ООН	ЮНИСЕФ	1953 г.
Всемирная торговая организация	ВТО	1993 г. ст. наблюдателя
Всемирная таможенная организация	ВТО	1993 г.
<i>Региональные организации</i>		

Продолжение таблицы 1

Название организации	Сокращение	Дата вступления
Организация по безопасности и сотрудничеству в Европе	ОБСЕ	1992 г.
Европейский банк реконструкции и развития	ЕБРР	1992 г.
Совет евроатлантического партнерства	СЕАП	1997 г.
Европейская энергетическая Хартия	ЕЭХ	1991 г.
Центрально-европейская Инициатива	ЦЕИ	1996 г.
Организация Черноморского экономического сотрудничества	ОЧЭС	2005 г. ст. наблюдателя
Совет государств Балтийского моря	СГБМ	2009 г. ст. наблюдателя
Шанхайская Организация Сотрудничества	ШОС	2009 г. ст. наблюдателя
Ассоциация государств Юго-Восточной Азии	АСЕАН	2013 г.

Источник: <http://mfa.gov.by>.

В эпоху глобализации мировой экономики, нарастания новых глобальных вызовов и угроз требуются действенные международные многосторонние механизмы реагирования на эти проблемы и регулирования происходящих экономических, социальных и политических процессов. Эту роль и выполняет многостороннее сотрудничество.

Помимо традиционного участия Республики Беларусь в деятельности Организации Объединенных Наций, Движения неприсоединения, Организации по безопасности и сотрудничеству в Европе, активно развивается взаимодействие с партнерами в рамках интеграционных объединений и организаций на постсоветском пространстве: СНГ, ЕАЭС и ОДКБ [1].

Одним из перспективных интеграционных объединений для эффективного экономического развития страны является Евразийский экономический союз (ЕАЭС). В рамках ЕАЭС был подписан Договор о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве (ТС/ЕЭП), в котором были определены следующие этапы интеграции: на первом этапе – обеспечить реализацию в полном объеме режима свободной торговли; на втором этапе – создать Таможенный союз; на третьем этапе – сформировать Единое экономическое пространство. Беларусь рассматривает ЕЭП как одно из важнейших направлений интеграционной политики и выступает за активизацию процессов, направленных на дальнейшее укрепление межстранового взаимодействия.

Единое экономическое пространство (ЕЭП) – это пространство, состоящее из территорий сторон участников ЕАЭС (Республики Беларусь, Российская Федерация, Республика Казахстан, Республика Армения и Кыргызская Республика), на котором функционируют однотипные механизмы регулирования экономики, основанные на рыночных принципах и применении гармонизированных правовых норм, существует единая инфраструктура и проводится согласованная налоговая, денежно-кредитная, валютно-финансовая, торговая и таможенная политика, обеспечивающие свободное движение товаров, услуг, капитала и рабочей силы.

Одним из положительных аспектов формирования ЕЭП для субъектов хозяйствования Республики Беларусь является получение возможности на равных условиях с резидентами других стран участниц ЕАЭС работать на рынках этих государств. Это предусмотрено рядом Соглашений ЕЭП, формирующих его нормативно-правовую основу. К их числу можно отнести Соглашение о единых принципах и правилах конкуренции, Соглашение о торговле услугами и инвестициях в государствах-участниках ЕЭП, Соглашение о единых принципах регулирования в сфере охраны и защиты прав интеллектуальной собственности (таблица 2).

**Таблица 2 – Нормативно-правовая база Единого экономического пространства**

Наименование соглашения	Дата заключения	Место заключения	Закон РБ о ратификации
<i>Блок 1. Экономическая политика</i>			
Соглашение о согласованной макроэкономической политике	09.12.2010	Москва	28.12.2010 № 205-3
Соглашение о единых принципах и правилах регулирования деятельности субъектов естественных монополий	09.12.2010	Москва	28.12.2010 № 206-3
Соглашение о единых принципах и правилах конкуренции	09.12.2010	Москва	28.12.2010 № 207-3
Соглашение о единых правилах предоставления промышленных субсидий	09.12.2010	Москва	28.12.2010 № 208-3
Соглашение о единых правилах государственной поддержки сельского хозяйства	09.12.2010	Москва	28.12.2010 № 216-3
Соглашение о государственных (муниципальных) закупках	09.12.2010	Москва	28.12.2010 № 211-3
Соглашение о торговле услугами и инвестициях в государствах-участниках ЕЭП	09.12.2010	Москва	28.12.2010 № 209-3

## Продолжение таблицы 2

Наименование соглашения	Дата заключения	Место заключения	Закон РБ о ратификации
Соглашение о единых принципах регулирования в сфере охраны и защиты прав интеллектуальной собственности	09.12.2010	Москва	28.12.2010 № 217-3
<i>Блок 2. Свобода движения капитала, валютная политика</i>			
Соглашение о создании условий на финансовых рынках для свободного движения капитала	09.12.2010	Москва	28.12.2010 № 213-3
Соглашение о согласованных принципах валютной политики	09.12.2010	Москва	28.12.2010 № 212-3

Источник: <http://www.economy.gov.by>.

Сами Соглашения в рамках Единого экономического пространства не содержат прямых норм, применение которых позволило бы констатировать большую открытость рынка Республики Беларусь для доступа субъектов из третьих стран не участников ЕЭП. Несмотря на это, можно с уверенностью заявить, что создание равных (схожих) условий функционирования экономических механизмов в Республике Беларусь, Российской Федерации и Республики Казахстан, а также установление количественных параметров, определяющих устойчивость экономического развития стран-участниц ЕЭП может улучшить инвестиционную привлекательность Республики Беларусь.

Положительными моментами для обеспечения инвестиционной безопасности и привлечения иностранных инвестиций субъектов стран, как являющихся, так и не являющихся участниками ЕЭП, является установление в Соглашениях принципов конкуренции, а так же установление новых правил по государственным субсидиям. Применение данных норм некоторым образом уравнивает положение предприятий с частным капиталом, и предприятий с государственной долей в уставном фонде, которые зачастую получают государственную поддержку.

Для обеспечения инновационной безопасности стран-участниц ЕЭП и повышения инновационной активности субъектов хозяйствования Республики Беларусь важную роль играет формирование и развитие международных кластерных систем в рамках ЕЭП.

Кластерная политика – это система государственных и общественных мер и механизмов поддержки кластеров и кластерных инициатив, обеспечивающих повышение конкурентоспособности регионов, предприятий, входящих в кластер, развитие институтов, стимулирующих формирование кластеров, а также обеспечивающих внедрение инноваций.

В рамках ЕЭП реализация кластерной политики Республики Беларусь предполагает определение ее целей, принципов, методов и инструментов на местном, национальном и наднациональном уровнях (таблица 3).

**Таблица 3 – Многоуровневый механизм реализации кластерной политики Республики Беларусь в рамках интеграционных образований**

Основ ные	Наднациональный (общеевропейский) уровень	Национальный уровень	Местный уровень
цель	построение конкурентоспособной и динамичной экономики, основанной на знаниях (стратегия «Европа–2020», «Европа – 2030»)	создание благоприятной среды для развития отношений в триаде «бизнес – наука – государство», которые призваны укрепить конкурентоспособность национальной экономики и стимулировать рост занятости населения	создание условий для развития производственных систем на местном уровне, включая мероприятия по стимулированию инновационной деятельности в регионе, развитию предпринимательства
принципы	международное сотрудничество и кооперация	взаимодействие в рамках «тройной спирали»	непрерывное инновационное развитие, ресурсная и инфраструктурная обеспеченность

	<i>Наднациональный (общеевропейский) уровень</i>	<i>Национальный уровень</i>	<i>Местный уровень</i>
<b>методы</b>	разработка методик по оценке и формированию кластеров, бенчмаркинг наилучшей практики, мониторинг тенденций развития кластеров	экономические, административные, информационные, нормативно-правовые, организационные	методы регулирования и стимулирования регионального развития (экономические, административные, информационные, нормативно-правовые и организационные)
<b>Инструменты</b>	программы ЕС (ERA-NET, INNET и др.), технологические платформы, международные договоры и соглашения, инициативы, отчеты, рекомендации	государственные программы (развития кластеров, инновационного, промышленного развития, поддержки предпринимательства);	местные программы и инициативы
<b>институты</b>	Европейская комиссия, структурные фонды ЕС, специализированные кластерные организации (Европейский кластерный альянс и др.) и др.	национальные министерства, занимающиеся вопросами инновационного развития, экономики и промышленности, национальные агентства и др.	местные органы власти, местные центры поддержки кластеров

*Источник: собственная разработка автора*

По данным таблицы можно сделать вывод, что механизм реализации кластерной политики в рамках интеграционных образований представляет собой поэтапный процесс развития нормативно-правовых и организационно-экономических условий, обеспечивающий взаимозависимые и партнерские отношения в рамках «тройной спирали» (государство – бизнес – наука) [2, с. 528-529].

Кроме того разграничение целей, принципов и методов кластерной политики на наднациональном (общеевропейском), национальном и местном уровнях позволило выявить основные виды кластерной политики, каждый из которых нацелен на развитие и поддержку разнообразных моделей кластеров (рисунок 1).



**Рисунок 1 – Основные виды кластерной политики**

*Источник: собственная разработка автора.*

Вышеперечисленные виды кластерной политики позволили установить взаимосвязь между уровнем развития кластеров в стране и уровнем конкурентоспособности данной страны. Кроме того, на базе основных перспектив развития нашей страны в рамках интеграционных образований определены приоритетные направления и модели формирования кластеров в Республике Беларусь с учетом их отраслевой принадлежности.



**Рисунок 2 – Модели кластеров Республики Беларусь с учетом отраслевой принадлежности**  
 Источник: собственная разработка автора.

Таким образом, можно сделать следующие выводы по развитию интеграционной и кластерной политики Республики Беларусь в рамках ЕЭП:

- создание кластеров и проведение соответствующей кластерной политики в ЕЭП должно происходить поэтапно, по мере формирования соответствующей институциональной среды. Только по мере становления институциональных структур начнут развиваться новые формы отношений между экономическими субъектами и произойдет переход от простых форм территориально-производственных отношений к взаимодействию субъектов хозяйствования в рамках инновационных и транснациональных кластеров;

- каждому этапу развития кластеров в ЕЭП должна соответствовать определенная кластерная политика и соответствующая нормативно-правовая база;

- кластерная политика должна осуществляться на всех уровнях стран ЕЭП: на уровне Таможенного союза и Единого экономического пространства, национальном и местном. Усилия органов власти должны быть направлены не на поддержку отдельных предприятий, а на развитие системы взаимоотношений между субъектами экономики и государственными институтами;

Формирование и развитие международных кластерных систем в рамках ЕЭП позволит обеспечить высокий уровень конкурентоспособности экономики Республики Беларусь на международной арене, повысить экспортные возможности и взаимоотношения страны и обеспечить рост инновационного потенциала государства. Приоритетное участие Республики Беларусь в интеграционных образованиях и повышении ее роли в рамках международного сотрудничества позволит достичь высокого уровня экономической безопасности как на национальном, так и на местном уровне.

**Список использованных источников:**

1. Евразийская экономическая комиссия / [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr\\_i\\_makroec/Pages/default.aspx](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/Pages/default.aspx). (Дата обращения: 09.12.2015).
2. Рутко, Д.Ф. Кластеры как современная форма организации международного бизнеса / Д.Ф. Рутко // Глобализация, современные проблемы и тенденции развития международного бизнеса: междунар. науч.-практ. конф., Тбилиси, 6-7 апр. 2012 г. / Тбилис. гос. ун-т им. И. Джавахишвили; редкол.: А. Келадзе [и др.]. – Тбилиси, 2012. – С. 526–531.

**Агланкызы Д.**, магистрант

Научный руководитель: **Искендинова С.К.**, к.э.н., и.о. профессора  
 Кокшетауский государственный университет им. Ш. Уалиханова (г. Кокшетау, Казахстан)  
 e-mail: dina.aglan91@gmail.com

**О проблеме занятости населения**

Трудовые ресурсы - важнейший элемент производительных сил в любом предприятии. Трудовые ресурсы предприятия представлены работниками, прошедшими специальную подготовку, имеющими опыт и навыки в труде и занятыми на предприятии.

Возникновение, создание производства всегда связано с людьми, работающими на предприятии.



Производственный успех зависит не только от правильных принципов организации производства, оптимальных систем и процедур, этот успех обусловлен конкретными людьми, их знаниями, дисциплиной, компетентностью, мотивацией, квалификацией, восприимчивостью к обучению, а также со способностями решать проблемы.

Согласно сложившейся статистической практике трудовые ресурсы состоят из трудоспособных граждан в трудоспособном возрасте и работающих в экономике страны граждан моложе и старше трудоспособного возраста. В состав трудовых ресурсов включаются:

- население в трудоспособном возрасте (мужчины от 16 до 63 лет и женщины от 16 до 58 лет включительно), кроме неработающих инвалидов первой и второй групп и неработающих лиц, которые получают пенсии на льготных условиях;
- фактически работающие подростки от 16 лет и работающие пенсионного возраста (мужчины старше 63 лет и женщины старше 58 лет).

Численность работников отдельных предприятий и организаций постоянно изменяется во времени. Эти изменения происходят вследствие приема на работу и увольнения с работы. Процесс изменения численности работников, приводящий к перераспределению рабочей силы между отдельными предприятиями, отраслями и регионами, называется движением рабочей силы.

Движение рабочей силы происходит всегда, и причины таких изменений многообразны. Одни из них вызваны причинами демографического характера: вступление в трудоспособный возраст и уход на пенсию по достижении пенсионного возраста. Изменения, происходящие в экономике, приводят к межотраслевому и пространственному перераспределению работников, изменения экономической конъюнктуры — к сокращению рабочих мест либо созданию новых рабочих мест. Постоянное движение обусловлено также интересами и потребностями самих работников.

Сегодня рынок труда фактически есть уже в странах Восточной Европы, и в Китае (где существует огромная избыточная сила в деревне), и в государствах, образовавшихся на территории бывшего СССР.

Среди различных категорий населения мира особенно страдают от безработицы женщины. К сожалению, в мире еще сохранились страны, где женщины вообще не имеют политических, социальных и экономических прав. В некоторых из них эти права ограничены либо только формальны. Старые традиции и сегодня проявляются в таких дискриминационных мерах, как неравная плата за равный труд с мужчинами, ограничения при приеме женщин на работу и т. д.

Наиболее многочисленная часть трудоспособного населения планеты - это крестьяне, что объясняется аграрным характером экономики многих слаборазвитых стран. На втором месте в развивающихся странах по доле занятой рабочей силы находится сфера услуг (в Латинской Америке она вышла даже на первое место). Рост занятости в сфере услуг связан в значительной мере с распространением мелкой торговли.

Промышленность и строительство по доле рабочей силы стоят в развивающихся странах лишь на третьем месте.

В развитых странах картина иная. Доля сельскохозяйственного населения здесь неизмеримо меньше, а доля рабочих, служащих и интеллигенции больше. Велика также доля населения, занятого в сфере услуг (пассажирский транспорт, розничная торговля, коммунально-бытовые услуги). В Великобритании, Германии, Бельгии, Франции, Швеции в этой сфере работает около 40% экономически активного населения, в США - более 50%.

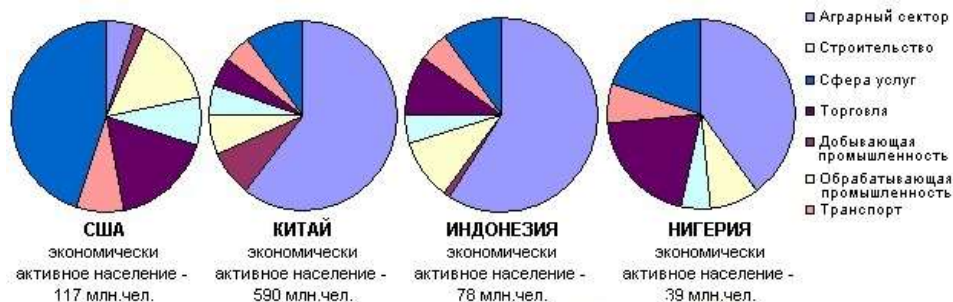


Рисунок 1 – Занятость населения по отраслям хозяйства в некоторых странах мира

Многолетний опыт стран с развитой рыночной экономикой говорит о том, что механизм рыночного регулирования не способен сам по себе решить в полной мере проблемы рынка труда. В первую очередь это к безработице. Поэтому проблема безработицы является предметом пристального внимания, как со стороны государства, так и со стороны профсоюзов. Практика регулирования занятости в развитых

странах Запада, что не существует общих рецептов, постоянно действующих средств политики занятости. Она варьирует от страны к стране в зависимости от особенностей социально - политического и экономического устройства, культурных традиций, модифицируется с изменением ситуации в экономике и на рынке труда. Уровень занятости экономически активного населения достаточно высок, что говорит о значительной потенциальной возможности населения получить работу (Рисунок 2).

В различных сферах экономики Казахстана в 2014 году были заняты 8,651 миллионов человек или 68% от населения в возрасте 15 лет и старше. Их численность по сравнению с предыдущим годом увеличилась на 75,1 тысяч человек (на 0,73%). Более половины занятых (4,4 млн. человек) - мужчины, 48,8% (4,2 млн. человек) - женщины. В целом, это соответствует аналогичному показателю в большинстве промышленно развитых стран, значение которого колеблется от 50% в Турции до 75% в Исландии.

Согласно мнению экспертов МОТ, уровень участия населения в экономике зависит от следующих факторов:

- уровня доходов и уровня социального обеспечения населения;
- распространенности женского труда вне дома;
- количества молодых людей, получающих образование в условиях целого дня и его продолжительности в целом;
- фактический возраст выхода пожилых людей из состава рабочей силы.

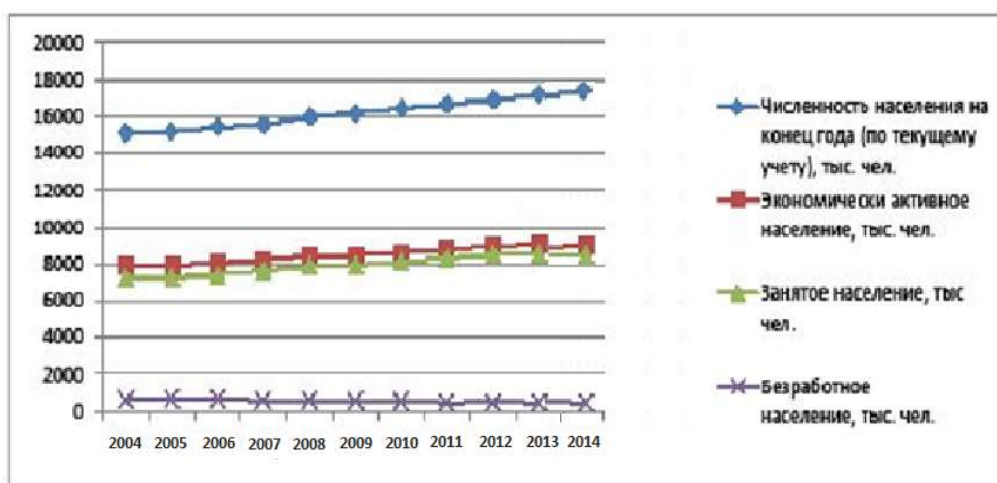


Рисунок 2 – Показатели занятости населения Казахстана в 2004-2014 гг.

Опыт развитых стран показывает, что рынок труда - одно из важнейших условий рыночного механизма. Он позволяет эффективно использовать трудовой потенциал страны, создает конкурентную борьбу за рабочее место, способствует росту квалификации кадров и снижению их текучести. Вместе с тем рынок труда повышает мобильность рабочей силы и помогает распространению разнообразных форм занятости.

**Список использованных источников:**

1. Официальный сайт Комитета по статистике МНЭ РК <http://www.stat.gov.kz>
2. Татибеков Б. Человеческие ресурсы страны: сущность, особенности и принципы развития в условиях глобализации. //Труд в Казахстане, - 2004. - №2. - С.4.
3. МОТ: Глобальный доклад, Доклад I(B), Международная конференция труда, 95-я сессия, Женева, 2006.

**Алдакимова Т.Е.**, студентка 4 курса,  
группа МД-7, факультет инженерно-экономический.  
Научный руководитель: **Лукашук Н.А.**, к.э.н., доцент  
*Белорусский государственный технологический университет (г. Минск, Беларусь)*  
e-mail: chechenka\_07@mail.ru

**Принципы «зеленой» экономики с промышленности строительных материалов**

«Зеленая» экономика» – это экономика, направленная на сохранение благополучия общества, за счет эффективного использования природных ресурсов, а также обеспечивающая возвращение продуктов конечного пользования в производственный цикл [1].

«Зеленая» экономика – это экономика, которая обеспечивает долгосрочное повышение благосостояния людей и сокращение неравенства, при этом позволяя будущим поколениям избежать существенных рисков для окружающей среды и ее обеднения.

«Зеленая» экономика может также рассматриваться как система принципов, целей и мероприятий. Как правило, в число основных принципов «зеленой» экономики включают следующие:

- равенство и справедливость как в пределах одного поколения, так и между поколениями;
- соответствие принципам устойчивого развития;
- применение принципа предосторожности в отношении потенциальных воздействий на общество и окружающую среду;
- адекватный учет природного и социального капитала, например, посредством интернализации внешних социальных и экологических эффектов, «зеленого» учета, учета затрат на протяжении всего жизненного цикла, а также улучшения управления с участием заинтересованных сторон;
- устойчивое и эффективное использование ресурсов, потребление и производство;
- вклад в достижение существующих макроэкономических целей за счет создания «зеленых» рабочих мест, искоренения бедности, повышения конкурентоспособности и обеспечения роста в основных отраслях экономики.

Приоритетные темы «зеленой» экономики:

- возобновляемые источники энергии (включая гидроэнергию, биотопливо и биомассу);
- энергоэффективность;
- мобильность (качество воздуха, выбросы, шум);
- промышленность (выбросы, сбросы, образование отходов);
- инновации;
- оценка воздействия на окружающую среду (ОВОС) и стратегическая оценка воздействия (СОВ);
- управление и обзоры результативности экологической деятельности;
- корпоративная социальная ответственность и экологическая отчетность;
- добывающие отрасли.

Формирование и развитие «зеленой» экономики Беларуси имеет свою специфику, ориентируясь на воспроизводство экологического (зеленого) капитала как важного структурного элемента национального богатства страны и систему социальной справедливости, адекватную интересам устойчивого развития. Преимущество современной белорусской экономики в «зеленом измерении» состоит в том, что она далека от «пределов экономического роста» и «экологического перегрева», а также находится на достойном уровне в отношении реализации принципов социальной справедливости и социальной защиты населения [1].

В первую очередь, «зеленая» экономика направлена на экономное потребление тех ресурсов, которые в настоящее время подвержены истощению (полезные ископаемые – нефть, газ) и рациональное использование неисчерпаемых ресурсов.

Ввиду отсутствия на территории РБ большинства видов полезных ископаемых вопросы энергосбережения и снижения ресурсоемкости стоят перед промышленным комплексом особенно остро. Большой эффект дало внедрение энергосберегающих технологий, замена технологического оборудования на менее энергоемкое и более производительное, снижение теплопроводности ограждающих конструкций зданий, использование более рациональных конструкторских решений при проектировании продукции [2].

К настоящему времени решена проблема модернизации отечественной цементной отрасли – осуществляется установка новых энергосберегающих технологических линий изготовления цемента «сухим способом». Также проведена работа по ужесточению норм и нормативов материальных затрат, осуществлялась целенаправленная производственная политика по экономии и рациональному использованию материальных и энергетических ресурсов с установкой приборов учета и регулирования энергопотребления; внедрены экологические стандарты, направленные на сведению к минимуму техногенного воздействия на окружающую среду.

Существует методология измерений «зеленого» роста ОЭСР. Согласно данной методологии показатели подразделяются на четыре группы, отражающие основные характеристики «зеленого» роста [3].

Экологическая и ресурсная эффективность – эта первая группа отражает необходимость в бережном использовании природных ресурсов и охватывает те аспекты производства, которым экономические модели и системы бухгалтерского учета редко дают количественную оценку. Включает такие показатели, как углеродная и энергетическая эффективность, ресурсная эффективность, многофакторная производительность.

Вторая группа – экономические и природные активы: данная категория введена вследствие того, что для устойчивого развития необходимо поддерживать базу активов, поскольку ее уменьшение ставит будущий рост под угрозу. Особое внимание уделяется природным активам. В данную группу входят следующие показатели: возобновляемые запасы, невозобновляемые запасы, биоразнообразие и экосистемы.

Экологическое качество жизни, третья категория, отражающая влияние состояния окружающей среды и экологических благ на жизнь людей. Данная категория включает: состояние окружающей среды и риски, экосистемные услуги и экологические блага.

Экономические возможности и политические инструменты, четвертая группа показателей, помогающая оценить эффективность политики, направленной на продвижение зеленого роста. Показатели данной группы: технологии и инновации, экологические товары и услуги, международные финансовые потоки, цены и трансферты и т.д [3].

Основной упор в развитии зеленой экономики применительно к условиям Республики Беларусь необходимо осуществлять на устойчивое воспроизводство экологического капитала как определяющего индикатора эффективности ее развития и роста. Состояние (динамика) экологического капитала страны концентрирует в себе баланс экономических и экологических интересов развития «зеленой» экономики, ее настоящие и будущие возможности [2].

**Список использованных источников:**

- 1 Неверов А.В., Мороз Л.Н., Марцуль В.Н. Экологический менеджмент: учеб. пособие. Минск: БГТУ, 2006. – 283 с.
- 2 Менеджмент ресурсосбережения, [Текст], учебная программа для специальности: 1-26 02 02-03 Менеджмент (производственный), Белорусский государственный технологический университет; [составитель Т. П. Водопьянова] Минск : БГТУ, 2012. – 16 с.
- 3 Одум, Ю. Основы экологии / Ю. Одум. – М., 1975. –519 с.

**Алхамзави Эсхана Аббас Рхаиф**, аспирант  
кафедры экономики и МЭО в АПК экономического факультета БГСХА  
Научный руководитель: проф. **Пакуш Л.В.**

*Белорусская государственная сельскохозяйственная академия (БГСХА) (г. Горки, Беларусь)*  
e-mail: bbs\_hsn@yahoo.com

**Местное самоуправление как фактор устойчивого развития и сотрудничества  
приграничных территорий**

Взаимодействие и сотрудничество приграничных территорий требует соответствующего уровня развития органов местного самоуправления и наделения этих органов соответствующими полномочиями. При этом распределение полномочий в целях улучшения управления совместным использованием местных ресурсов и участие общества являются ключевыми факторами устойчивого развития сопредельных территорий.

Ирак, как и ряд других развивающихся государств региона, сталкивается с проблемой эффективного использования национальных ресурсов в пограничных областях. Эффективно решать эту проблему можно, в том числе, и путем административных мероприятий передачи управленческих функций местному самоуправлению. В пользу такого подхода свидетельствуют исследования Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), в одном из докладов которой говорится о том, что «экономика, основанная на глобализации знаний, опирается на локальные факторы в большей мере, чем принято думать» [1]. Это означает, что хотя эффективность конкуренции национальной экономики и обусловлена высоким уровнем развития предпринимательства и инноваций, но основой экономического роста и устойчивого развития являются производства на местном уровне: в городах, поселках, деревнях. В ряде стран эти производства в силу исторических условий в решающей степени зависят от совместного использования ресурсов приграничных территорий. Например, в Ираке, это водные ресурсы, пастбища, финиковые рощи.

Поэтому, для задействования потенциала местного уровня в приграничном сотрудничестве целесообразно создание и развитие экономических кластеров, в соответствии со стратегией, разработанной при участии местных органов власти и научных учреждений. В свою очередь, создание территориальных кластеров предполагает использование ряда подходов для развития местного самоуправления, которые, в свою очередь, предполагают наличие концепции и плана мероприятий, методы измерений децентрализации типов форм и моделей развития территорий и описания барьеров для участия населения в местном самоуправлении.

Во многих исследованиях децентрализация рассматривается как основа для участия населения в местном самоуправлении и обеспечении различных услуг. Децентрализация является основным источником для поднятия уровня общественного участия, так как посредством децентрализации улучшается местное самоуправление и создаются лучшие условия для снижения уровня бедности в сельской местности.

Общая цель концепции развития приграничных территорий состоит в том, чтобы объяснить проживающему там населению главные шаги которые необходимо осуществить, так как его активное участие в развитии сельских территорий является главным «двигателем» успешного освоения местных

ресурсов. Одновременно, децентрализация управления и развитие сельского хозяйства является ключевыми факторами развития сельских территорий и страны в целом.

В этой связи, в Концепция децентрализации человеческого развитие должно рассматриваться как главная цель, а саму концепцию целесообразно реализовывать, основываясь на следующих принципах:

- формирование общественных структур для приграничного сотрудничества;
- сервисный подход, предусматривающий оказание различных услуг для сотрудничающих хозяйств (консалтинг, транспорт, связь и др.);
- разработку комплекса мероприятий по эффективному совместному использованию ресурсов приграничных территорий.

При этом, важно учитывать менталитет населения и степень готовности населения к участию в совместных мероприятиях, что можно проиллюстрировать на примере «лестницы Арнштейна» [2] (таблица).

Таблица «лестница Арнштейна»

Ступень	Степени распределения силы желаний населения в неучастии
8	Общественный контроль
7	Распределение полномочий
6	Партнерство
5	Консультации
4	Информирование
3	Предотвращение конфликтов
2	Воздействие
1	Прямые контакты

В целом, участие людей включает выработку и принятие решений и участие в программах внедрения и эволюции (развития). Для измерения предполагаемого участия населения в совместных мероприятиях важно ответить на следующие вопросы:

- что делать,
- кто будет делать (руководство или граждане),
- каким образом (пути и методы вовлечения населения).

По первому вопросу следует признать, что население будет участвовать в проектах развития (начиная от потребностей идентификации и потребностей удовлетворения) или когда ожидает дохода от этих проектов.

Второе измерение касается определения того, кто из частных реально будет участвовать и какова роль участника на всех стадиях процесса (в частности, подход Всемирного банка (ВБ) к измерению участия по вопросу «кто», аналогичен к рассмотрению представителей населения как держателей акций. ВБ определяет поведение держателей акций таким образом, когда каждое действие оценивается поведением курса акций).

Третье измерение участия – это организационные мероприятия и структуры. В первую очередь, речь идет о локальных организациях это деревенские советы, союзы развития, фермерские ассоциации, торговые союзы, кооперативы. Фокус – измерения в аспекте «Как» определяет также степень или уровень полномочий.

Организация совместных мероприятий определяются степенью активности населения в участия по следующим направлениям:

- распределение информации среди всех участников,
- консультации для лучшего понимания, участие принятия решений,
- инициация различных акций для повышения динамики развития.

Особенно большое значение имеют информирование и консультации. В ходе вовлечения консультационных и информационных потоков консультационные пункты должны использовать: местные традиции, сложившиеся системы контроля выполнения решений и другие инструменты. Важно показывать те преимущества которые несут преобразования. Согласно ВБ главное, это последовательные меры, которые должны быть приняты для улучшения участия. Эти меры предполагают применение шести механизмов, которые влияют на участие:

1. Методы для распределения информации среди участников и управленцев.
2. Механизм консультаций (наиболее предпочтителен).
3. Механизм оценки эффектов.
4. Методы совместного принятия решений.
5. Организация коллективных действий.
6. Распределение полномочий.

Использование этих механизмов предполагает, что приграничные территории представляют собой социально-экономическую систему общества, которая должна быть ориентирована на

последовательную реализацию функций воспроизводства для развития территорий и предполагает достижение определенных балансов, как то:

- баланс социальных и экономических целей,
- баланс между воспроизводством общественных отношений и региональным производством,
- сбалансированность правовой, экологической, инновационной и социокультурной среды,
- баланс текущих и долгосрочных интересов субъектов приграничных территорий,
- сбалансированность территориального (пространственного) развития.

В целом, Концепция приграничного сотрудничества предназначена для облегчения работы руководителей местных органов власти и предпринимателей по подготовке планов развития сельских территорий и должна быть нацелена на формулирование базового видения и согласованную последовательность мероприятий для планирования, организации работ и реализации предпринимательских проектов в конкретной местности приграничной территории.

В качестве организационной инновации предлагается следующая последовательность мероприятий:

1. Формирование миссии и общего видения планов развития территорий
2. Формирование базовой инвестиционной карты местности (поселения, деревни, малого города).
3. Заполнение карты предпринимательства.
4. Заполнение карты перспектив предпринимательства путем выбора из перечня возможных бизнесов (разделить их на группы: сельскохозяйственные, несельскохозяйственные производства, социальные и бытовые услуги, туристическо-оздоровительные услуги).
5. Подготовка предложений по возможным направлениям совместных бизнесов
6. Подготовка бизнес-планов (на основе типовых) и организация взаимодействия.

При этом, целесообразно применять инновационный подход к разработке планов по развитию приграничных территорий в виде кластеров, включающих в себя определенный набор бизнесов, объединенных общей идеей. Понятный, удобный в применении алгоритм позволит не только значительно сэкономить время и средства, затрачиваемые на планирование, но и определить наиболее приемлемые направления развития каждой конкретной местности, учитывая ее особенности, потенциал, имеющиеся в распоряжении ресурсы.

#### Список использованных источников:

1. Кластеры как катализатор роста национальной экономики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [www.cisco.com/web/RU/](http://www.cisco.com/web/RU/). (дата обращения: 10.12.2015)
2. Arnstein, S.R. (1969) «Ladder of Citizen Participation» Journal of the American Institute of Town Planning, Vol. 35. Pp. 216 – 234.

**Аль Мутлак Еляян**

Науковий керівник: **Кратт О.А.**, д.е.н., професор

*Донецький національний технічний університет (м. Красноармійськ, Україна)*

e-mail: [okcana1976@list.ru](mailto:okcana1976@list.ru)

### Напрями міжнародного співробітництва у сфері вищої освіти

Узагальнення існуючих теоретичних поглядів та урахування європейських вимог і характеристик щодо міжнародного співробітництва у сфері вищої освіти дозволили зробити висновок, що це процес, спрямований та заснований на всебічному підвищенні якості національної системи вищої освіти з метою її рівноправного входу до світового освітнього простору і який характеризується формуванням конкурентоспроможних підходів до здійснення освітнього процесу, академічною мобільністю студентів і викладачів на компенсаційних засадах; обміном практичним досвідом та проведенням спільних досліджень; визнанням еквівалентності дипломів, атестатів та інших документів про освіту і кваліфікацію виданих у інших країнах. Результативність міжнародного співробітництва у сфері вищої освіти прямим чином залежить від інтенсивності застосування його можливих напрямів.

У світлі забезпечення та практичного наповнення європейського вектору руху економіки України, важливу роль відіграв Круглий стіл «Проблеми нормативно-правового забезпечення розвитку міжнародного співробітництва в сфері вищої освіти в Україні», що проводився під егідою Комітету Верховної Ради України з питань науки і освіти, який розробив дієві рекомендації щодо прискорення інтеграції системи вищої освіти України у всесвітній освітній простір та визнав першочергову необхідність формування стратегії інтернаціоналізації вищої освіти України [1]. Пізніше Законом України «Про вищу освіту» було виокремлено дванадцять напрямів міжнародного співробітництва у сфері вищої

освіти та чотири напрями зовнішньоекономічної діяльності внз [2, ст. 75, 76]. Кожен із перелічених напрямів має певні характеристики та особливості практичної реалізації і тому є необхідність у більш детальному їх аналізі з метою виявлення важелів впливу на ступінь інтеграції вітчизняної системи вищої освіти у світовий освітній простір.

Першим задекларованим напрямом міжнародного співробітництва у сфері вищої освіти є участь у програмах двостороннього та багатостороннього міждержавного і міжуніверситетського обміну студентами, аспірантами, докторантами, педагогічними, науково-педагогічними та науковими працівниками. Даний напрям співробітництва є визначальним, так як він одночасно є індикатором досягнутого результату функціонування і активатором подальшої інтернаціоналізації системи вищої освіти країни. Зростання чисельності студентів і науково-педагогічних працівників освітньої системи України, що приймають активну участь у міжнародних програмах із внз інших країн буде свідчити про обізнаність світової освітньої спільноти про провідні українські внз, поступове набуття зарубіжними партнерами довіри до національної освітньої системи та достатній рівень професійної та мовної підготовки учасників програм міжнародного партнерства. Разом із тим, означені тенденції сприяють підвищенню рівня професіоналізму та набуттю практичного провідного досвіду професорсько-викладацьким складом українських внз, що є запорукою підвищення ступеня престижу внз як на національному, так і на міжнародному рівнях. Основними умовами активізації даного напрямку міжнародного співробітництва у сфері вищої освіти слід вважати: високу якість мовної підготовки студентів та викладачів українських внз, постійну мовну практику; активний пошук внз зарубіжних партнерів та проведення робіт щодо підписання договорів про міжнародне співробітництво; розробку та впровадження у навчальний процес програм, які би мали конкретний інтерес для іноземних студентів та викладачів тощо.

Другим напрямом було визначено проведення спільних наукових досліджень. Активізація цієї форми міжнародного співробітництва у сфері вищої освіти можлива при односпрямованості та порівнянності за ступенем прогресивності наукових досліджень, що проводяться науковцями у національних та зарубіжних внз. Встановити таку порівнянність можливо виключно за умов наявності та достатності інформації, що поширюється на світовому інформаційному просторі, про останні тенденції наукових досліджень представників національних внз. Виконати дану умову вітчизняним науковцям досить важко, так як тільки одиниці наукових видань України за різними областями знань входять до складу всесвітньо відомих реферативних баз даних та наукометричних платформ, таких як Scopus, Web of Science, Journal Citation Reports®, а отже мають певний імпаکت-фактор та індекс цитування. Виходячи з того, що перебування наукового видання у означених базах та системах здійснюється на платній основі, то і відповідно за публікацію матеріалів досліджень науковці також мають сплачувати досить великі кошти, розмір яких є еквівалентним світовим нормам оплати. Проте, враховуючи той факт, що рівень оплати праці українських науковців є у рази нижчим ніж у їх європейських та американських колег, то можливості таких публікацій у них є дуже обмеженими. Можливості публікації результатів досліджень у світових провідних виданнях є ще більш обмеженими та доступні лише одиницям українських науковців, які змогли зробити досягти помітних наукових результатів. Основними умовами активізації даного напрямку міжнародного співробітництва у сфері вищої освіти слід вважати: зростання рівня оплати праці провідних результативних науковців або компенсація вартості публікації результатів їх наукових досліджень у наукових виданнях, що входять до складу всесвітньо відомих реферативних та наукометричних баз даних; підтримка достатнього мовного рівня провідних українських науковців; всебічне створення умов для проведення досліджень вітчизняними науковцями; заохочення та підтримка на державному, регіональному та університетському рівнях міжнародних наукових досліджень за тематикою, що є визначальною і ключовою для стабілізації та розвитку економіки України.

Третім напрямом міжнародного співробітництва у сфері вищої освіти законодавчо встановлено організацію міжнародних конференцій, симпозіумів, конгресів та інших заходів. Даний напрям є одним із дієвих важелів поширення інформації про наукові дослідження вітчизняних науковців на світовому науково-освітньому просторі та відповідного ознайомлення із світовими науковими досягненнями у певній сфері діяльності. Водночас даний напрям дозволяє скоротити витрати вітчизняних науковців на поширення результатів власних наукових досліджень, так як сучасні Internet-технології дозволяють здійснювати проведення наукових заходів у режимі відео-конференцій без необхідності одночасної особистої присутності всіх учасників в одному місці. Основними умовами активізації даного напрямку міжнародного співробітництва у сфері вищої освіти слід вважати: здійснення кропіткої попередньої роботи щодо пошуку закордонних партнерів відповідного рівня, стимулювання зацікавленості їх у науковій співпраці та подальша організаційна робота щодо проведення спільних наукових заходів публічного характеру; опанування новітніми методами телекомунікацій та трансляції інформації на відстань; підтримка достатнього мовного рівня провідних науковців; оновлення матеріально-технічного забезпечення наукових лабораторій та конференц-залів внз.

Четвертим напрямом визначено участь у міжнародних освітніх та наукових програмах.



Можливість реалізації та активізації даного напрямку полягає у вільному доступі до інформації про діючі та прогнозовані до впровадження міжнародні освітні та наукові програми та достатній для такої участі рівень професійної підготовки студентів і науково-педагогічних працівників. Важлива роль у підвищенні ступеню участі вітчизняних вnz у міжнародних програмах також належить МОН України та відповідним комітетам і відомствам. Основними умовами активізації даного напрямку міжнародного співробітництва у сфері вищої освіти слід вважати: досягнення сумісності навчальних програм вітчизняного вnz із міжнародними освітніми програмами; високу якість мовної підготовки студентів та викладачів українських вnz, постійну мовну практику; активний пошук міжнародних освітніх та наукових програм, відкритих для учасників із України; широка участь студентів та науковців вітчизняних вnz у міжнародних програмах.

П'ятий напрям міжнародного співробітництва у сфері вищої освіти полягає у спільній видавничій діяльності, здійснення якої є елементом престижу для країни та індикатором довіри зарубіжних партнерів до якості та специфіки видавничих послуг українського вnz. При цьому привабливим фактором може також виступати відносно низька вартість видавничих робіт в Україні порівняно з аналогічними світовими витратами. Даний напрям також може бути використаним для популяризації результатів досліджень вітчизняних науковців. Основними умовами активізації даного напрямку міжнародного співробітництва у сфері вищої освіти слід вважати: поширення інформації про наявні виробничі потужності видавничих центрів вітчизняних вnz, якість, терміни та вартість здійснення робіт; вихід продукції видавничих центрів вітчизняних вnz на світовий ринок книжкової продукції; участь видавничих центрів вітчизняних вnz у всесвітньо відомих книжкових ярмарках, таких як Франкфуртська або Лейпцизька; приділення достатньої уваги охороні авторського права при комерційному розповсюдженні друкованої продукції або вільному доступі видань у мережі Інтернет; запобігання плагіату.

Шостим напрямом міжнародного співробітництва у сфері вищої освіти було законодавчо визначено надання послуг, пов'язаних із здобуттям вищої та післядипломної освіти, іноземним громадянам в Україні. Кількісна характеристика даного напрямку є найбільш показовим індикатором конкурентоспроможності вітчизняної системи вищої освіти на міжнародному ринку. При цьому важливим моментом є не тільки кількісний, але і географічний аналіз, тобто визначення країн походження іноземних громадян, які бажають отримати диплом про вищу освіту або перепідготовку українського зразка. При цьому достатню увагу слід приділити пошуку оптимального співвідношення між якістю освітніх послуг та їх вартістю, що надалі слід покласти у основу рекламної стратегії. Основними умовами активізації даного напрямку міжнародного співробітництва у сфері вищої освіти слід вважати: підвищення якості надання освітніх послуг вітчизняними вnz; поширення на міжнародному рівні інформації про можливості здобуття іноземними громадянами в Україні вищої та післядипломної освіти із чітким позиціонуванням конкурентних переваг такого навчання; здійснення заходів, спрямованих на розширення географічного покриття країн світу, представники яких бажають отримати українську освіту.

Сьомим напрямом встановлено створення спільних освітніх і наукових програм з іноземними вnz, науковими установами, організаціями. Фактичне здійснення такої діяльності буде свідчити про високу ступінь довіри та зацікавленості іноземних партнерів, спроможність і готовність вітчизняних вnz підтримувати на належному рівні сумісні освітні і наукові програми. Основними умовами активізації даного напрямку міжнародного співробітництва у сфері вищої освіти слід вважати: активну роботу вітчизняних вnz щодо пошуку достойних іноземних партнерів та їх аргументоване переконання у доцільності спільної науково-освітньої роботи; пропагування на світовому освітньому ринку досягнень та потенційних можливостей вітчизняних вnz.

Восьмий напрям міститься у відрядженні за кордон педагогічних, науково-педагогічних та наукових працівників для педагогічної, науково-педагогічної та наукової роботи відповідно до міжнародних договорів України, а також договорів між такими вnz та іноземними партнерами. Даний напрям міжнародного співробітництва за своєю сутністю близький до напрямів зовнішньоекономічної діяльності вnz та на практиці виконує пропагандистську місію щодо поширення об'єктивної інформації про діяльність українських вnz на міжнародному освітньому просторі. Основними умовами активізації даного напрямку міжнародного співробітництва у сфері вищої освіти слід вважати: високу якість мовної підготовки викладачів та науковців українських вnz, постійну мовну практику; посилення роботи щодо підписання міжнародних договорів про співробітництво у педагогічній, науково-педагогічній та наукових сферах на міждержавному та міжуніверситетському рівнях; підвищення чисельності педагогічних, науково-педагогічних та наукових працівників українських вnz, які спрямовуються у відрядження за кордон у межах діючих договорів.

Дев'ятим напрямом встановлено залучення педагогічних, науково-педагогічних та наукових працівників іноземних вnz для участі в педагогічній, науково-педагогічній та науковій роботі у вnz України. Практична реалізація даного напрямку також є ілюстрацією довіри та зацікавленості іноземних партнерів у співпраці з українськими вnz. Підтримка зацікавленості іноземних партнерів до науково-педагогічного співробітництва буде сприяти поступовому підвищенню рівня педагогічної майстерності

українських викладачів через перейняття досвіду та опанування новітніми техніками викладання навчального матеріалу; зростанню професійної компетентності студентів; підвищенню зацікавленості молоді до викладацької праці в українських ВНЗ; виведенню досліджень українських науковців на новий рівень; залученню більшої чисельності абітурієнтів на напрями підготовки та спеціальності, де викладають іноземні фахівці. Основними умовами активізації даного напрямку міжнародного співробітництва у сфері вищої освіти слід вважати: наявність перспективних наукових розробок, що здійснюються науковцями українських ВНЗ; високий рівень оплати праці, гідні умови праці та проживання іноземних партнерів; забезпечення можливості навчання закордонних викладачів у аспірантурі та докторантурі українських ВНЗ.

Десятий напрям визначається направленням осіб, які навчаються у ВНЗ України, на навчання у закордонних ВНЗ. Перевагами такого напрямку міжнародного співробітництва у сфері вищої освіти є можливість українським студентам отримати другий диплом ВНЗ іншої країни (програми подвійного диплому), що підвищує привабливість для абітурієнтів тих напрямів підготовки та спеціальностей, у межах яких дані програми працюють; можливість проходження коротко- або довгострокового стажування українськими аспірантами та докторантами у закордонних ВНЗ, що буде сприяти прискоренню підготовки та підвищенню якості дисертаційних робіт, міжкультурному обміну. Основними умовами активізації даного напрямку міжнародного співробітництва у сфері вищої освіти слід вважати: високу якість мовної підготовки студентів, викладачів та науковців українських ВНЗ, постійну мовну практику; адаптованість навчальних програм підготовки бакалаврів і магістрів українських ВНЗ до міжнародних уніфікованих стандартів та вимог; наявність міжнародних договорів і угод про співробітництво із закордонними ВНЗ.

Одинадцятий напрям було визначено як сприяння академічній мобільності наукових, науково-педагогічних працівників та осіб, які навчаються. Даний напрям виходить із принципів Болонського процесу, метою якого є підвищення конкурентоспроможності Європейського простору вищої освіти, до складу якої входить і система вищої освіти України. Перевагами поширення академічної мобільності є підвищення вартості випускників українських ВНЗ на національному та міжнародному ринках праці; зростання рівня професійної компетентності професорсько-викладацького складу українських ВНЗ; приведення навчальних програм підготовки бакалаврів і магістрів в українських ВНЗ до міжнародних вимог і стандартів. Основними умовами активізації даного напрямку міжнародного співробітництва у сфері вищої освіти слід вважати: відповідність складових навчального процесу в українських ВНЗ уніфікованим вимогам Болонського процесу; високу якість мовної підготовки студентів, викладачів та науковців українських ВНЗ, постійну мовну практику; високу якість професійної підготовки українських студентів та викладачів; здатність українських наукових і науково-педагогічних працівників підтримувати наукові дослідження та виконувати роботи іноземними партнерами на рівноправній основі.

До складу дванадцятого напрямку міжнародного співробітництва у сфері вищої освіти віднесено інші напрями і форми, не заборонені законом.

Напрями зовнішньоекономічної діяльності у сфері вищої освіти у загальних рисах повторюють зміст напрямів міжнародного співробітництва, проте є більш комерціалізованими. Так, до їх складу законодавчо віднесено:

- 1) організацію підготовки осіб з числа іноземних громадян до вступу у ВНЗ України та осіб з числа громадян України до навчання за кордоном;
- 2) провадження освітньої діяльності, пов'язаної з навчанням іноземних студентів, а також підготовка наукових кадрів для іноземних держав;
- 3) організацію навчання за кордоном;
- 4) виконання наукових досліджень і науково-технічних розробок.

Із метою практичної реалізації кожного з чотирьох перелічених напрямів в українських ВНЗ мають бути створені всі умови для гідного виконання означених послуг, а саме: створена відповідна матеріально-технічна база для здійснення науково-освітньої діяльності; доведена до європейського рівня оплата праці провідних викладачів; забезпечена висока якість навчального процесу; поширена інформація про можливості та конкурентні переваги українських ВНЗ на міжнародному освітньому просторі тощо.

Результати проведеного аналізу напрямів міжнародного співробітництва у сфері вищої освіти можуть бути використаними як базові орієнтири для формування стратегії доведення української системи вищої освіти до рівня, який би відповідав всім існуючим європейським та світовим вимогам.

#### Список використаних джерел:

1. Рішення Комітету Верховної Ради України з питань науки і освіти від 15 січня 2014 р., протокол №20 про Рекомендації круглого столу на тему: «Проблеми нормативно-правового забезпечення розвитку міжнародного співробітництва у сфері вищої освіти в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?jsessionid=DAC76988A196072DE6C5C140827D74BA?art\\_id=58282&cat\\_id=58267&mustWords=%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D1%82&searchPublishing=1](http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?jsessionid=DAC76988A196072DE6C5C140827D74BA?art_id=58282&cat_id=58267&mustWords=%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D1%82&searchPublishing=1).

2. Закон України «Про вищу освіту» // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 37-38. – Ст.2004.

**Артеменко Р.Ю.**, студент 6 курсу, група МБС - 214,  
фінансово-кредитний факультет  
Науковий керівник: **Костогриз В.Г.**, к.е.н., доцент  
*ДВНЗ «Університет банківської справи»*  
*Черкаський навчально-науковий інститут (м. Черкаси, Україна)*  
e-mail: rartemenko@i.ua

### **Економічна сутність поняття банківського інвестиційного кредитування**

Оздоровлення економіки України потребує інвестування значного капіталу в пріоритетні галузі виробництва, оскільки технічний рівень більшості підприємств не відповідає вимогам створення конкурентоспроможної продукції.

Дану проблему покликано вирішити інвестиційні кредити, надані позичальникам для здійснення ними інвестиційних вкладень. Обсяги, структура, ефективність використання реальних інвестицій визначають результати господарської діяльності на різних рівнях економічної системи, стан, перспективи розвитку й конкурентоспроможність національної економіки. Вони також є важелем структурних зрушень в економіці, збільшення зайнятості, забезпечення стабільності в грошово-кредитній сфері, регулювання платіжного балансу держави.

Саме тому актуальність питань, пов'язаних з фінансовим забезпеченням реалізації інвестиційних проектів на кредитних засадах, набувають нині особливої актуальності. Зазначене обумовлює необхідність комплексного дослідження основних форм фінансування інвестиційних проектів за участі кредитної установи та визначення сутності проектного фінансування, проектного кредитування та інвестиційного кредитування.

Метою дослідження є визначити та систематизувати трактування банківського інвестиційного кредитування та виділити особливі характеристики що відрізняють його від проектного кредитування та проектного фінансування.

Враховуючи обмежений фінансовий потенціал для інвестування на рівні держави та корпорацій, важливого значення набувають зовнішні позикові ресурси. До їх складу включають: інвестиційні кредити банків та інших кредитних установ; інвестиційні ресурси, що залучаються шляхом фінансового лізингу; кошти, що залучаються шляхом емісії та розміщення державних, муніципальних і корпоративних облігацій та інших боргових зобов'язань підприємства; комерційні кредити, що надаються постачальниками машин, обладнання та інших інвестиційних товарів підрядникам; інвестиційний податковий кредит та інші джерела.

Й. Шумпетер у своїй праці «Теорія економічного розвитку» (1912 рік) розглядав кредит як найважливішу умову, що дозволяє використовувати вже існуючі виробничі фактори для створення нових «виробничих комбінацій», тобто нових видів продукції, нових галузей виробництва. Він підкреслював первинність інвестиційних кредитів, оскільки вони мають інноваційний характер (стимулюють розвиток компаній та збільшення їх прибутковості), і саме в них проявляється капіталотворча сутність кредиту [1].

Є. Тихомирова також зазначає, що вплив на економіку забезпечує не просто кредитування, а кредитування капітальних витрат. Воно носить інноваційний характер, коли: 1) стимулює компанії на здійснення інвестицій в основні засоби, нематеріальні активи та НДДКР; 2) забезпечує якісні зміни у виробництві, торкаючись техніки, технологій, форми організації виробництва та управління; 3) підвищує конкурентоздатність продукції (робіт, послуг); 4) здійснюється під інвестиційний проект. Сила кредиту не стільки в його монетарних властивостях, скільки у впливі на прискорення та розширення виробництва. За допомогою кредиту створюються нові продукти, послуги, що протидіють грошовій масі [1].

Систематизуємо базові формулювання, що використовуються науковцями й практиками в сучасній економічній літературі у визначенні поняття «інвестиційний кредит». Для цього здійснимо огляд найбільш типових та вживаних трактувань цього поняття (табл. 1).

З наведених визначень можна виділити дві ознаки, які найбільше характеризують поняття «інвестиційний кредит»:

1) об'єкт розміщення кредитних ресурсів (як правило, основні засоби, необоротні активи, реальні інвестиції або інвестиційні заходи);

2) забезпечення розширеного відтворення капіталу позичальника.

Відповідно пропонуємо трактувати інвестиційний кредит як суспільно-економічні відносини, що виникають між учасниками інвестиційного процесу (кредитором та інвестором-позичальником) з приводу перерозподілу коштів на основі загальноекономічних та специфічних принципів кредитування, що здійснюється для фінансування інвестиційних заходів та забезпечує неперервності усіх стадій розширеного відтворення.

Оскільки поняття «інвестиційне кредитування», «проектне кредитування» та «проектне фінансування» використовуються як форми фінансування інвестиційних заходів, визначимо розбіжності та спільні риси між ними на основі аналізу робіт провідних науковців (табл. 1).

Таблиця 1

Огляд визначень поняття «інвестиційний кредит»

Автори та джерела	Визначення, що наводиться
Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями	Кредит під інвестиційний проект – довгостроковий кредит, наданий для реалізації інвестиційного проекту (крім інвестування кредитних коштів у такі об'єкти інвестиційної діяльності, як цінні папери, цільові грошові вклади, інтелектуальні цінності, майнові права), майбутні доходи за яким будуть джерелом повернення кредиту.
О.Г. Семенюта[14]	Вважає, що специфічною особливістю інвестиційного кредиту виступає те, що він не може бути використаний як додатковий ресурс, якого не вистачає. Це є причиною того, що погашення даного кредиту може відхилитися від терміну окупності тільки за умови, якщо грошовий потік від даних інвестицій виявиться вищим, ніж передбачений у проекті. В іншому випадку кредит буде використовуватися як ресурс, якого не вистачає, і втратить властивості інвестиційного, тобто такого, який стимулює економічне зростання на мікро- та макрорівні.
Автори та джерела	Визначення, що наводиться
А. Вожжов, Н. Попова [4, с. 75]	Інвестиційне кредитування – це фінансування діяльності, що здійснюється згідно з принципами банківського кредитування і спрямована на створення (реконструкцію, модернізацію) об'єктів, комерційне використання яких породжує потік доходів, що забезпечують повернення банківських коштів і оплату за користування ними у визначені строки.
О. Вовчак [3, с. 136]	Інвестиційний кредит – це кредит в основний капітал з метою його збільшення й на цій базі розширення виробництва, що надається позичальникам для здійснення ними інвестиційних вкладень, наприклад, кредити на будівництво, освоєння землі, купівлю будівель, обладнання тощо
О. Карташян [6, с. 5]	Банківський інвестиційний кредит – це форма фінансового забезпечення банківськими установами цільових відтворювальних витрат суб'єкта господарювання
Т. Майорова [8, с. 125]	Інвестиційний кредит – це суспільні відносини, що виникають між учасниками інвестиційного процесу (кредитором та інвестором-позичальником) у зв'язку з переданням у тимчасове користування коштів (ресурсів) на фінансування інвестиційних заходів на засадах поверненості, платності та добровільності.
В. Москвін [10, с. 53, 81]	В основу проектного кредитування, що інколи називають «проектним фінансуванням», покладено ідею фінансування інвестиційних проектів за рахунок доходів, які принесе в майбутньому підприємство, що створюється або реконструюється. Сфера кредитування реалізації інвестиційних проектів (пов'язаних зі створенням нових або вдосконаленням існуючих виробництв) може вважатись банківським інвестиційним кредитуванням.
А. Пересада, Т. Майорова [12, с. 5, 6]	Інвестиційний кредит – це економічні відносини між кредитором і позичальником з приводу фінансування інвестиційних заходів на засадах повернення і, як правило, з виплатою відсотка. Ці відносини характеризуються рухом вартості (позичкового капіталу) від кредитора до позичальника та в протилежному напрямку. Інвестиційне кредитування – це кредитний процес, що включає сукупність механізмів реалізації кредитних відносин в інвестиційній сфері. Інвестиційне кредитування – це кредитування прямих інвестиційних заходів або реальних інвестицій (вкладень в основний капітал і на приріст матеріально-виробничих запасів).

Б. Пшик [13, с. 7, 10]	Інвестиційний кредит – це сукупність економічних відносин, що виникають між кредиторами та позичальниками з приводу задоволення тимчасових потреб у коштах для реалізації інвестиційних цілей. Банківське інвестиційне кредитування – це форма фінансового забезпечення банківськими установами відтворювальних витрат суб'єкта господарювання чи потреб фізичної особи, яка передбачає надання кредитів на інвестиційні цілі на засадах платності, строковості, забезпечення, повернення та цільового використання.
Є. Тихомирова [15, с. 110]	Під інвестиційним банківським кредитуванням розуміємо цільові середньо- та довгострокові вкладення ресурсів банків в об'єкти реального інвестування (тобто у виробництво), що забезпечують розширене відтворення основного капіталу позичальника на основі реалізації інвестиційного проекту.
Г.Белоглазова, Л.Кролівецька [2, с. 216]	Інвестиційне банківське кредитування – це довгострокове вкладення банківських ресурсів в об'єкти реального інвестування, що забезпечує розширене відтворення основного капіталу позичальника, на основі реалізації інвестиційного проекту.
Т. Грицай [5, с. 9]	Кредитування інвестиційних проектів доцільно визначити як комплекс заходів щодо спрямування кредитних ресурсів на інвестиційні потреби позичальника, які скеровані на розширене відтворення його капіталу, відповідно до принципів кредитування.

На кінець 2012 року найбільші обсяги ПФ були у сферу енергетики, транспортної та нафтогазової індустрії, нерухомості та рекреації, нафтохімічну промисловість.

Варто зазначити, що ще на початку 90-х років ХХ ст. під ПФ в основному розуміли фінансування інвестиційних проектів, при якому основним забезпеченням банківських кредитів був сам проект (тобто ті доходи, що отримуватиме створюване або реконструйоване підприємство в майбутньому). Можна припустити, що, оскільки провідною формою фінансування називалось банківське кредитування (у вигляді строкових, іпотечних, будівельних, старших, субординованих кредитів), в деяких авторів виникло ототожнення термінів «проектне фінансування» та «проектне кредитування». Так, В. Москвін у своїй роботі «Кредитование инвестиционных проектов: рекомендации для предприятий и коммерческих банков» практично ідентифікує ці поняття та називає специфічні риси проектного кредитування, що фактично характеризують особливості проектного фінансування, зазначені в роботах В. Катасонова, Л. Матвеевої, І. Ніконової. Вагомість кредитних ресурсів у проектному фінансуванні не зменшилась і на початку ХХІ ст. Так, у структурі угод ПФ (за 2009 рік) кредити становили 73,5%, облігаційні позики - 3,5%, участь у капіталі проектних компаній - 23%. Обсяги угод, структурованих за принципом державно-приватного партнерства, становили 25% [1]. Відповідно, на нашу думку, проектне кредитування варто розглядати як окремий метод проектного фінансування поряд із корпоративним та за участі держави.

Проектне фінансування використовується переважно для складних, соціально значимих проектів, що потребують значних обсягів інвестиційних ресурсів (від 200 млн. дол.). При цьому застосовуються складні схеми організації угод, що структуруються з урахуванням особливостей проекту, а також різні джерела фінансування, включаючи банківський кредит, участь кредитної установи в капіталі проектною компанії, облігаційні позики тощо. Комбінація різних інструментів дозволяє найкращим чином пристосувати фінансові ресурси до специфічних потреб проекту. Відповідно до принципів проектного фінансування інвестори оцінюють здатність проекту генерувати сталі грошові потоки, що є джерелом погашення довгострокових зобов'язань. В якості забезпечення кредиту виступають активи, що формуються при реалізації проекту. В більшості випадків для реалізації проекту створюється проектна компанія (SPV), яка є позичальником кредиту та виконавцем проекту, це дозволяє уникнути впливу на проект обставин, пов'язаних з виробничою діяльністю ініціатора проекту, зробити проект більш прозорим з точки зору руху грошових потоків, а також оптимізувати розподіл ризиків[1].

Інвестиційне кредитування, у свою чергу, є вихідним, зрозумілим кредитним продуктом у сфері фінансування інвестиційних проектів. При ньому здійснюється кредитування капітальних витрат позичальника, що є якісною основою розвитку й підвищення ефективності його виробництва, збільшення вартості бізнесу. При інвестиційному кредитуванні джерелом погашення зобов'язань є вся господарська діяльність клієнта, включаючи доходи, що генеруються при реалізації проекту. Обсяг кредиту визначається інвестиційними потребами проекту з урахуванням участі клієнта в ньому власним капіталом, наявності застави у вигляді реальних активів. Водночас, якщо здійснюється кредитування інвестиційного проекту, майбутні доходи за яким будуть виключним джерелом повернення кредиту, то позичальником при цьому виступає SPV, і тоді відбувається оптимальний розподіл пов'язаних з реалізацією проекту фінансових ризиків. Це також можна вважати окремим видом інвестиційного кредитування, що часто називається проектним кредитуванням.

Для здійснення банківського інвестиційного кредитування виконується застосування інструментів фінансового ринку, які використовуються для традиційного кредитування або інвестування, але на нашу думку вони не всі є інструментами банківського інвестиційного кредиту (далі БІК), зокрема: векселі (оскільки не передбачають гарантованого повернення коштів); акції (окрім проектного фінансування). Такий підхід до класифікації видів та форм БІК відрізняється від існуючих тим, що встановлює чітку відповідність форм БІК його видам та відмежує БІК від інших видів кредитування та інвестування. Це дає можливість визначити особливості застосування окремих форм БІК відповідно до ролі банку у фінансуванні ПП, що підвищить рівень узгодженості кредитної та інвестиційної політики банку та забезпечить адекватне обрання виду та форми БІК залежно від специфіки ПП, що кредитується.

На практиці інвестиційний проект як об'єкт реального інвестування може бути представленим у вигляді :

- інвестицій у підвищення ефективності виробництва. Їх метою є, перш за все, створення умов для зниження витрат фірми за рахунок більш досконалого обладнання, навчання персоналу або переміщення виробничих потужностей у регіони з вигіднішими умовами виробництва;
- інвестицій у розширення виробництва, тобто розширення можливостей випуску товарів для ринків, що раніше сформувалися, у межах уже існуючих виробництв;
- інвестицій у створення нових підприємств. Такі інвестиції забезпечують створення нових підприємств, які випускатимуть товари, що раніше не виготовлялися фірмою, або дозволять фірмі спробувати вийти з товарами, що раніше вже випускалися, на нові для неї ринки;
- інвестицій для задоволення вимог державних органів управління. Цей різновид інвестицій стає необхідним у тому разі, коли фірма опиняється перед необхідністю задовольнити вимоги влади в частині або екологічних стандартів, або безпеки продукції, або інших умов діяльності, які не можуть бути забезпечені лише за рахунок удосконалення менеджменту.

Проведене дослідження свідчить, що фінансування інвестиційно-інноваційних проектів за участю кредитної організації може здійснюватись у рамках як інвестиційного кредитування, так і проектного фінансування. Проектне кредитування можна вважати методом проектного фінансування поряд із корпоративним та за участі держави, а також окремим видом інвестиційного кредитування. Але повне ототожнення понять є хибним, адже кожен розглянутий вид фінансування має свої специфічні риси.

Незважаючи на те, що значна кількість вітчизняних банків пропонують клієнтам банківський продукт під назвою «проектне фінансування», в більшості випадків він не відповідає його конститутивним характеристикам, тобто фактично здійснюється інвестиційне кредитування діючих підприємств з використанням різних методів забезпечення кредиту. Ці обставини спричинені: з одного боку, відсутністю на інвестиційному ринку ефективних, високотехнологічних та соціально значимих проектів, що базуються на відповідній стратегії розвитку корпорації (або регіону, галузі, держави), з другого - недостатнім рівнем фінансового потенціалу та високою вартістю інвестиційних ресурсів. Вирішення цих проблем має знайти відображення в теоретичній та практичній площині майбутніх наукових досліджень.

#### Список використаних джерел:

1. Інвестиційне кредитування як метод фінансування інвестиційних проектів [Електронний ресурс] — Режим доступу : <http://ua-ekonomist.com/archive/2014/11/Urvantseva.Pdf>
2. Банковское дело: учебник для вузов. 2-е изд. / Под ред. Г. Белоглазовой, Л. Кроливецкой. - СПб. : Питер, 2008. - 400 с.
3. Вовчак О. Д. Інвестування : навч. посібник / О. Д. Вовчак. - Львів: Новий Світ-2000, 2007. - 544 с.
4. Вожжов А. Інвестиційне кредитування комерційних банків: зміст і вимоги до формування ресурсної бази /А. Вожжов, Н. Попова // Банківська справа. - 2003. -№ 1. - С 73-79.
5. Грицай Т.Л. Інвестиційне кредитування, його сутність та значення в суспільних формах господарювання // Інвестиції: практика та досвід. - 2011. - №14. - С 7-10.
6. Карташян О. В. Організаційно-економічні механізми інвестиційної діяльності комерційних банків: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / О. В. Карташян. - Львів, 2006. - 20 с
7. Катасонов В.Ю., Морозов Д.С. Проектное финансирование: организация, управление риском, страхование. - М.: «Анкил», 2000. - 272 с.
8. Майорова Т.В. Інвестиційний процес і фінансово-кредитні важелі його активізації в Україні: монографія / Т.В. Майорова. - К.: КНЕУ, 2013. - 332 с.
9. Управление проектами: учебник / Л.Г. Матвеева [и др.]. - Ростов н/Д : Феникс, 2009. - 422 с.
10. Москвин В.А. Кредитование инвестиционных проектов: Рекомендации для предприятий и коммерческих банков. - М.: Финансы и статистика, 2001. - 240 с.
11. Никонова И.А. Проектный анализ и проектное финансирование / И.А. Никонова. - М.: Альпина Паблишер, 2012. - 154 с
11. Пересада А. А. Інвестиційне кредитування : навч. посібник / А. А. Пересада, Т. В. Майорова. - К. : КНЕУ, 2002. - 271 с.
12. Інвестиційне кредитування: навч. посібн. для студ. вищ. навч. закл. / Б.І. Пшик. - Нац. банк України, Львівський банк. ін.-т - Л.: ЛБІ НБУ, 2005. - 292 с
13. Теоретичні засади банківського інвестиційного кредитування юридичних осіб [Електронний ресурс] — Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=207>

**Ахмеджанова А.**, студентка 2 курса специальность «Финансы»  
Научный руководитель: **Закирова М.С.**, магистр экономики,  
старший преподаватель кафедры «Экономики и учета»  
*Кокшетауский государственный университет им. Ш. Уалиханова*  
(г. Кокшетау, Казахстан)  
e-mail: anargul.belgibayeva@mail.ru

### **Мировой экономический кризис, колебания валют, экономика Казахстана**

На сегодняшний день в стране и в мире актуальна проблема экономического кризиса. В статье рассмотрено влияние экономического кризиса на экономику, фактор валютных колебаний сопоставим рейтинг некоторых валют за март-апрель 2015 года. Рассмотрены пути и способы выхода из кризисной ситуации, а также способы укрепления тенге. Актуальность в изучении данной проблемы состоит в том, что кризис приобрёл мировой масштаб и влияет на экономику страны и непосредственно оказывает влияние на отдельного индивида.

Объектом исследования являются макроэкономическая ситуация на валютном рынке. Предметом воздействие мирового экономического кризиса на курсы валют. Эмпирической базой данного исследования является метод опроса-анкетирование.

Со второй половины XX века финансовые кризисы повторяются в среднем с 7-летним периодом: 1973 г. — отмена золотого стандарта и начало рецессии.

1980 г. – кризис ссуд и сбережений (S&L).

1987 г. – обвал на Уолл-стрит.

1994 г. — мексиканский кризис, обвал мирового рынка облигаций.

2001 г. лопнул пузырь доткомов.

2008 г. индекс S&P достиг минимума.

Нынешний кризис, является продолжением глобального экономического кризиса 2007-2009 годов, поскольку фундаментальные недостатки действующей глобальной системы, из-за которых и возник кризис 2009 года, остаются неразрешенными и сегодня.

Рассмотрим некоторые недостатки функционирующей глобальной системы экономики:

1. «невозможность централизованного регулирования мировых рынков».
2. Опережающее развитие финансовой сферы по сравнению с реальным сектором мировой экономики, что подогревает спекулятивные процессы на мировых финансовых рынках.
3. Деформация ценообразования на сырье. По мере возрастания роли биржевого оборота международной торговли цены на сырье все больше отрываются от таких фундаментальных основ, как себестоимость спроса и предложения. Цены на сырье стали больше зависеть от количества денег на мировых финансовых рынках, инвестиционных ожиданий, а в последнее время к этому добавились политические факторы.
4. Перекредитованность хозяйствующих субъектов и домохозяйств развитых стран, и растущее затруднение с обслуживанием чрезмерных долгов, что периодически приводит к кризисам неплатежеспособности заемщиков и череде банкротств.

Во многом это стало следствием борьбы с кризисом 2007-2009 года. Поэтому дальнейшее стимулирование мировой экономики путем государственного финансирования и борьба с новым кризисом по старому рецепту сегодня результатов не даст. Несмотря на все публикации экономистов и ведущих аналитиков экономической ситуации на мировом рынке, вероятность усиления кризиса в 2015 году высока. Уже в 2015 году многие страны начали использовать свои резервные финансовые фонды. Кризис – переворот или переходное состояние государства, компании или частного лица, в ходе которого имеющиеся средства, которые позволяют достигать поставленных целей, находятся в неадекватном состоянии и не позволяют вести нормальную (стандартно активную) деятельность. Несомненно, за любыми последствиями стоят причины, и для того, чтобы проникнуть в суть происходящего в экономической жизни необходимо установить ряд предпосылок. По мнению аналитиков, причин для возникновения кризисной ситуации в государстве немало. Однако граждан интересуют проблемы, которые наиболее сильным образом оказали воздействие на экономику государства, соответственно на их экономическую составляющую.

Оценивая ситуацию в экономике Казахстана можно отметить следующее:

- во-первых, реальный уровень инфляции на начало 2015 года составил 7,5%, что оказалось выше, чем прогнозировалось экономистами (6,1%).
- во-вторых, скачки национальных валют не дают покоя ни главам государств, ни простым гражданам. Так, на январь 2015 года цены на товар первой необходимости повысились на 15%.
- в-третьих, падение стоимости нефтепродуктов ведет за собой падение национальной валюты.
- в-четвертых, тенденция сокращения работников отдельными частными компаниями вызывает рост уровня безработицы.



Сокращение коснулось и зарплат работников государственных компаний. Мы считаем, что правительству следует рассмотреть и использовать методы антикризисной политики, такие как кредитование по сниженному проценту частных компаний, снижение налоговых ставок и т.д. Исходя из вышеизложенного, следует отметить то, что мировой экономический кризис отрицательно сказался не только на экономике государства в целом, но и на отдельных гражданах в Республике Казахстан. Девальвация тенге, которая заставила казахстанцев более ответственно оценить свои валютные составляющие, вряд ли повторится. По данным Национального банка РК, за месяц курс доллара по отношению к тенге ослабил свои позиции на 1,6%. Если в марте средневзвешенный курс доллара был на уровне 182,3 тенге, то в апреле за доллар просили уже 185,8 тенге.

Мы считаем, что тенге не сможет полностью восстановить свои позиции на валютном рынке до конца 2015 года. При этом наиболее эффективными являются следующие, наиболее распространенные два вида стратегии и тактики. Государству надлежит решить проблему несоответствия цен на ресурсы и транспортные тарифы природным условиям и господствующим в стране ресурсоемким технологиям. Важно устранить ценовые диспаратеты.

В антикризисных мерах необходимо четко расставить приоритеты. Казахстанская антикризисная программа является стандартной и применяется во всем мире. Вопрос только в ее масштабах, целях и намерениях. Наше личное убеждение в том, что антикризисные меры правительства, в том числе и по финансовым вливаниям, являются недостаточными. Свидетельством тому тот факт, что по решению проблем больше предложений экспертов, чем правительства.

Выход Казахстана из кризисных ситуаций, по мнению экспертов, один - это реализация программы «Нурлы жол» и экономия средств. Правда, не все согласились с таким мнением. Директор филиала института экономики столицы Ж.Шымшыков уверен, у Казахстана была хорошая возможность подготовиться к предстоящим событиям в мире, но во время это сделано не было.

Исходя из вышесказанного следует то, что правительству в Казахстане следует усилить антикризисные меры: увеличить в фондах национального благосостояния капитализацию, ужесточить государственный контроль в отношении недропользователей и цен на топливо, разработать систему мер направленных на снижение издержек. И самое главное на наш взгляд поднять роль государства в защите интересов предпринимателей на международном уровне, именно в этом состоит ключевая роль государства в условиях нестабильности мировой экономики и усиления конкуренции в результате формирования единого евразийского рынка. Еще одна важная составляющая это профессионализм и компетентность, как на уровне отдельного предприятия, учебного заведения, так и на уровне государственных управленцев.

#### Список использованных источников:

1. [www.group-global.org](http://www.group-global.org);
2. [www.nur.kz](http://www.nur.kz)
3. [www.BNews.kz](http://www.BNews.kz)
4. [www.forbes.kz](http://www.forbes.kz)

**Васько Ю.В.**, студентка 2 курса,

группа ЭУП-2, факультет инженерно-экономический.

Научный руководитель: **Лукашук Н.А.**, к.э.н., доцент

*Белорусский государственный технологический университет (г. Минск, Беларусь)*

e-mail: [vasko.yulika@mail.ru](mailto:vasko.yulika@mail.ru)

#### **Направления применения принципов «зеленой» экономики в промышленности**

*«За последнее столетие мы были свидетелями трех экономических преобразований. Сначала произошла промышленная революция, затем – технологическая революция, за которой последовала наша современная эра глобализации. Сейчас мы стоим на пороге новых великих перемен – на пороге эпохи «зеленой экономики».*

*Генеральный секретарь ООН*

*Господин Пан Ги Мун*

*Статья в газете «Вашингтон Пост» от 3 декабря 2007 г.*

В настоящее время в мире уделяется очень большое внимание понятию «зеленая» экономика. «Зеленая» экономика – это экономика повышения благосостояния людей, социальной справедливости, сокращения экологических рисков и устойчивого воспроизводства природного капитала на основе усиления системы государственного регулирования и формирования ценностей устойчивого развития.

В настоящее время устойчивое развитие немислимо без его экологической составляющей, а вопросы экологизации экономического роста находятся в центре внимания международного сообщества.

В каждой стране сформировалась своя специфика и свои принципы «зеленой» экономики. Формирование и развитие «зеленой» экономики Беларуси имеет свои особенности, ориентируясь на воспроизводство экологического (зеленого) капитала как важного структурного элемента национального богатства страны и систему социальной справедливости, адекватную интересам устойчивого развития. Преимуществом современной белорусской экономики в «зеленом измерении» является то, что она далека от «пределов экономического роста» и «экологического перегрева», а также находится на достойном уровне в отношении реализации принципов социальной справедливости и социальной защиты населения.

Беларусь является активным участником процессов, ориентированных на переход к устойчивому развитию на глобальном и региональном уровнях. Республика Беларусь активно участвует в создании процветающего, безопасного и устойчивого будущего для всего человечества. Экономическая политика нашей страны строится исключительно с учетом экологической безопасности.

Беларусь очень бедна на многие виды полезных ископаемых, в том числе, такие как нефть и газ. И поэтому вопросы энергосбережения и снижения ресурсоемкости стоят перед промышленностью особенно остро. В этих условиях переход к ресурсосберегающему типу развития, принятие принципов «зеленой» экономики служат залогом выживания промышленного производства Беларуси в международной конкурентной борьбе [1, с. 31].

Главная цель экономической политики при переходе на «зеленые» принципы – создание условий для обеспечения темпов экономического роста, повышение благосостояния и укрепление здоровья населения при условии рационального использования природных ресурсов, сохранение экологического равновесия и предотвращение дисбаланса в экосистемах [1, с. 45].

Экономическая политика государства при переходе к «зеленой» экономике должна базироваться на следующих принципах:

- равное отношение к решению экономических, социальных и экологических проблем;
- переход на низкоуглеродную экономику;
- приоритетность развития и использования возобновляемых источников энергии и новых экологических материалов;
- создание эффективной системы обращения с отходами производства и потребления;
- соблюдение требований законодательства об охране окружающей среды, санитарно-гигиенических правил и норм, экологических стандартов при осуществлении экономической деятельности;
- соблюдение условий по охране окружающей среды при проведении реформирования экономики. Данный принцип особенно актуален в процессе приватизации государственной собственности и в условиях активизации предпринимательской деятельности;
- ориентация на разумные компромиссы при разрешении конфликтов по поводу необходимости соблюдения экологических ограничений и требований, с одной стороны, и экономической мотивации хозяйственной деятельности – с другой;
- экономическое стимулирование средствами государственной кредитной и ценовой политики ресурсо- и энергосбережения, инноваций в науку, инженерию и технику, экономику, образование и информационные технологии;
- широкое использование экономических инструментов для покрытия издержек, связанных с минимизацией вреда, наносимого окружающей среде в результате хозяйственной деятельности (экологическое страхование, штрафы);
- развитие международного сотрудничества в целях сохранения, защиты и восстановления целостности экосистем Земли [1, с. 45].

Сегодня можно с уверенностью сказать, что Беларусь поступательно, шаг за шагом, движется в направлении создания условий для устойчивого развития [1, с. 8].

Таким образом, переход к «зеленой» экономике весьма актуален и продуктивен для Республики Беларусь, особенно в сочетании с вектором инновационного и социально ориентированного развития, обеспечивающие устойчивое воспроизводство природного и человеческого капитала.

Свои принципы развития «зеленой» экономики сформировались и в Украине.

На протяжении длительного времени экономическое развитие Украины сопровождалось несбалансированной эксплуатацией природных ресурсов, последствия такой экономической деятельности продолжают негативно влиять на окружающую среду, что приводит к истощению ресурсного потенциала, увеличению расходов на защиту населения и территорий, на ликвидацию последствий чрезвычайных ситуаций и воспроизведение природного баланса [2, с. 15].

Высокий уровень энергопотребления относительно уровня ВВП свидетельствует о том, что недостаточно модернизирована промышленность [2, с. 15].

Большинство мест хранения отходов не отвечают условиям экологической безопасности и являются одним из основных факторов загрязнения окружающей среды. Среди основных источников образования отходов следует выделить предприятия горнопромышленного, химическо-

металлургического, машиностроительного, топливно-энергетического, строительного и агропромышленного комплексов.

По уровню использования водных ресурсов для потребностей промышленности, сельского хозяйства и населения Украина занимает одно из первых мест среди европейских стран. Объем неочищенных сточных вод, которые сбрасываются в водные объекты, составляет почти 1% от общего среднегодового стока. Самовосстанавливающей способности водных экосистем недостаточно для нейтрализации негативного воздействия и восстановления нарушенного экологического баланса [2, с. 15].

Наибольшую часть в структуре земель Украины занимают площади сельскохозяйственного назначения, что является следствием экстенсивных методов использования земельных площадей.

Все более актуальной становится проблема деградации земель. За последние годы Украина быстро теряет свой земельный потенциал в связи с прогрессирующим ухудшением качественных показателей урожайности грунтов. Кроме того, вследствие низкой культуры земледелия теряется от 0,6 до 1 тонны гумуса с каждого гектара земли.

Украина продолжает занимать ведущее место в мире по интенсивности использования и эксплуатации недр. Вследствие повышения стоимости энергоресурсов и усложнения горно-геологических и экологических условий освоения минерально-сырьевых ресурсов уменьшается экономическая эффективность добычи полезных ископаемых. В большинстве горнодобывающих регионов существуют серьезные социально-экономические и экологические проблемы [2, с. 16].

Чрезмерное использование лесов в Украине привело к существенным изменениям в их структуре, ухудшению состояния природных комплексов, деградации растительного покрова, к истощению лесосырьевой базы.

Природные ресурсы, к которым относятся объекты животного и растительного мира, имеют устойчивую тенденцию к истощению в Украине [2, с. 16].

Следует отметить, что за последнее время о необходимости «зеленого» роста все чаще начали говорить и в Украине, в том числе на высоком политическом уровне [2, с. 16].

Разработка стратегии и Национального плана действий являются важными предпосылками получения бюджетной поддержки Европейского союза природоохранным сектором Украины, которые закладывают в государственную экологическую политику Украины основные принципы «зеленого» развития.

В «зеленой» стратегии Украины определены такие приоритетные направления как:

- защита атмосферного воздуха;
- охрана водных ресурсов;
- охрана земель и грунтов;
- охрана лесов;
- охрана геологической среды и недр;
- безопасное управление с отходами и опасными химическими веществами;
- обеспечение биологической безопасности;
- внедрение более чистого производства;
- развитие инфраструктуры экологически чистых видов транспорта;
- энерго – и ресурсосбережение в промышленности и частном секторе;
- экологически ориентированные технологии ведения сельского хозяйства;
- экологический и зеленый туризм [2, с. 16].

Стратегией предусмотрены основные инструменты реализации национальной экологической политики:

- государственно-частное партнерство и привлечение заинтересованных сторон;
- усовершенствование разрешительной системы в сфере охраны окружающей среды;
- экологическая экспертиза;
- экологический аудит, система экологического управления, экологическая маркировка;
- экологическое страхование;
- техническое регулирование, стандартизация и учет в сфере охраны окружающей среды;
- принятие необходимых нормативно-правовых актов в сфере охраны окружающей среды;
- экономические и финансовые механизмы [2, с. 17].

Одними из наиболее важных условий устойчивого развития является разрешение проблем энергоемкости производства и энергообеспечения экономики, которые на протяжении последних лет остаются угрозой для экономической безопасности Украины.

Высокая энергоемкость ВВП в Украине является следствием существенного технологического отставания в большинстве отраслей экономики и жилищно-коммунальной сфере, неудовлетворительной отраслевой структуре национальной экономики и импорто-экспортных операций [2, с. 19].

Таким образом, в Украине существуют значительные потребности в переходе к «зеленой» экономике. Принципы «зеленой» экономики Украины направлены на рациональное использование ресурсов, т.к. Украина постепенно истощает свои недра. В настоящее время наиболее острой является проблема поиска новых источников энергии.

Прежде всего, следует отметить, что в Украине не обеспечивается системный подход к разрешению проблем энергоэффективности [2, с. 20].

На сегодняшний день фактически отсутствует современная законодательная база, которая смогла бы обеспечить надежную основу для реализации полноценной и разносторонней энергоэффективной политики. Основным законодательным актом, который регулирует отношения в этой сфере, является Закон Украины «Об энергосбережении», который был принят еще в 1994 году [2, с. 20].

Кроме того, существует довольно слабая связь между различными нормативно-правовыми актами, которые регулируют вопросы экологии, энергетики, проблем энергосбережения и энергоэффективности. Нормы энергетического законодательства часто не согласованы между собой. В Украине существует потребность в формировании нового законодательства в сфере энергоэффективности.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что Украине следует еще много сделать для более быстрого перехода к «зеленой» экономике. Если это не произойдет в ближайшем будущем, то последствия могут быть непоправимые.

Сравнивая «зеленый» вектор развития двух стран, можно отметить, что в Беларуси сделано гораздо больше для устойчивого экологического развития, чем в Украине. Однако в Украине есть большие резервы для развития «зеленой» экономики, которыми необходимо воспользоваться.

Становление зеленой экономики – это процесс не бюрократический. Каждая страна вправе выбирать свой путь, но он не может быть далек от дороги «зеленого развития». Надо проявить дальновидность в отношении «зеленого» развития как с позиции экономического выигрыша, так и политического имиджа страны. Недопустим механистический подход к истолкованию сущности зеленой экономики, опираясь лишь на техническую базу ее развития. Определяющую роль в реализации ее принципов принадлежит субъектам хозяйствования и новой концепции их функционирования – концепции «устойчивой компании», в которой нормативной экономике принадлежит ведущая роль.

#### Список использованных источников:

1. Устойчивое развитие Республики Беларусь на принципах «зеленой» экономики: национальное сообщение/ НИЭИ М-ва экономики Респ. Беларусь – Минск, 2012. – 53 с.
2. Правовые основы развития зеленой экономики в странах-членах Черноморского экономического сотрудничества – Киев, 2012 – 135 с.

**Веко А.А.**, студентка 2 курса,  
группа МДМ-5, инженерно-экономический факультет  
Научный руководитель: **Равино А.В.**, к. э. н.,  
доцент кафедры менеджмента и экономики природопользования  
*Белорусский государственный технологический университет (г. Минск, Беларусь)*  
e-mail: a\_naska@mail.ru

### Принципы организации органического сельского хозяйства: опыт ЕС

Органическое сельское хозяйство – это комплексная система управления, которая стимулирует и усиливает здоровье аграрной экосистемы, включая биологическое разнообразие, биологические циклы и биологическую активность почвы, что достигается использованием по возможности агрономических, биологических и механических методов в противовес применению синтетических материалов для выполнения специфических функций внутри системы [1].

В качестве самостоятельного направления органическое сельское хозяйство стало формироваться в начале XX века.

Понятие органического сельского хозяйства впервые было введено специалистом по сельскому хозяйству Оксфордского Университета лордом Нортборном в изданной им в 1940-м году книге «Заботьтесь о земле» [2, с. 14]. Одним из основателей органического сельского хозяйства стал британский ботаник А. Говард («Сельскохозяйственный завет», 1940 г.). В 1939 году Э.Бальфур под влиянием работ Говарда поставила научный эксперимент на сельскохозяйственных землях в Великобритании для сравнения обычного и органического сельского хозяйства. Её книга «Живая почва» получила широкое распространение и привела к основанию одной из известных в настоящее время организаций по органическому сельскому хозяйству – *Почвенная Ассоциация (Soil Association)*. Рудольф Штайнер в своем

труде «Духовно-научные основы успешного развития сельского хозяйства» впервые предпринял попытку систематизации вопросов органического сельского хозяйства. В США Ж. И. Родэйл был одним из первых, кто популяризировал термин «органическое сельское хозяйство».

В Японии органическое сельское хозяйство стало развиваться около 100 лет назад (основоположник – М. Окада). К одному из основателей «органического сельского хозяйства» необходимо также отнести японского фермера М. Фукуока (начало XX века), который практиковал новый метод ведения сельского хозяйства, который называл «непахотное, без удобрений, без прополки, без пестицидов, метод ничего неделанья в натуральном сельском хозяйстве» [2, с. 17].

В настоящее время определения органического сельского хозяйства являются похожими во всем мире и сосредотачиваются на экологических принципах как на основе для производства растениеводческой и животноводческой продукции. Органическое сельское хозяйство – производственная система, которая поддерживает здоровье почв, экосистем и людей; объединяет традиции, нововведения и науку, чтобы улучшить состояние окружающей среды и развивать достойный уровень жизни населения [3, с. 36].

Согласно определению IFOAM (International Federation of Organic Agriculture Movements), органическое сельское хозяйство включает все сельскохозяйственные системы, которые продвигают экологически, социально и экономически направленное производство продуктов питания и пищевых волокон. Повторное использование питательных веществ и усиление естественных процессов помогают поддерживать плодородие почвы и обеспечивают успешное производство. Поддерживая естественные способности растений, животных и ландшафтов, оно направлено на оптимизацию качества во всех аспектах сельского хозяйства и окружающей среды. Органическое сельское хозяйство резко сокращает внешний вклад с помощью натуральных способов и веществ согласно как традиционному, так и современному научному знанию, повышая и сельскохозяйственную продуктивность, и устойчивость к болезням.

В соответствии с терминологией Международной организации ООН по продовольствию и сельскому хозяйству FAO (Food and Agriculture Organization), органическое земледелие это: «комплексная система управления производством, которая стимулирует и усиливает благополучие аграрной экосистемы, включая биологическое разнообразие, биологические циклы и биологическую активность почвы, что достигается использованием всех возможных агрономических, биологических и механических методов в противоположность применению синтетических материалов для выполнения специфических функций внутри системы».

В различных странах для обозначения сельскохозяйственной практики, отвечающей принципам органического сельского хозяйства, используют различные термины:

- органическое сельское хозяйство (земледелие) – Англия, США, Украина;
- биологическое сельское хозяйство – Австрия, Германия, Грузия, Швейцария, Италия, Франция;
- природное сельское хозяйство – Финляндия;
- экологическое сельское хозяйство – Швеция, Норвегия, Дания, Испания;
- экологически чистое сельское хозяйство – Эстония [4].

В качестве основных принципов экологического хозяйства приняты принципы, установленные IFOAM:

-принцип экологии: Органическое сельское хозяйство должно основываться на принципах существования естественных экологических систем и циклов, работая, сосуществуя с ними и поддерживая их;

-принцип здоровья: Органическое сельское хозяйство должно поддерживать и улучшать здоровье почвы, растения, животного, человека и планеты как единого и неделимого целого.

- принцип заботы: Управление органическим сельским хозяйством должно носить предупредительный и ответственный характер для защиты здоровья и благополучия нынешних и будущих поколений и окружающей среды;

-принцип справедливости: Органическое сельское хозяйство должно строиться на отношениях, которые гарантируют справедливость с учетом общей окружающей среды и жизненных возможностей.

Основные стандарты для экологического производства и переработки были утверждены Генеральной Ассамблеей IFOAM в Базеле, Швейцария, в сентябре 2000 года:

- производить продукты питания высокого качества в достаточном объеме;
- взаимодействовать конструктивным путем с природными системами и циклами;
- учитывать растущее социальное и экологическое воздействие органического производства и системы переработки;
- поддерживать и расширять биологические циклы в системе ведения хозяйства и переработки, включая микроорганизмы, земную флору и фауну, растения и животных;
- развивать ценные и устойчивые водные экосистемы;

- гарантировать всем сельскохозяйственным животным условия жизни, которые соответствующим образом учитывают основные аспекты их врожденного поведения;
- свести к минимуму все формы загрязнения окружающей среды;
- перерабатывать экологическую продукцию за счет использования возобновляемых ресурсов;
- работать в направлении достижения целостной цепочки экологического производства, переработки и распределения, которая должна быть как социально справедлива, так и экологически ответственна.

Большинство стран, в том числе ЕС, используют в качестве основы для своего законодательства Стандарты, разработанные IFOAM. Они создают общие рамочные условия для экологических стандартов во всём мире.

Органическое сельское хозяйство является приоритетом развития аграрной отрасли в Европе. Поддержка осуществляется на государственном уровне и уровне Евросоюза. Большинство стран-членов ЕС разработали национальные планы действий в этой области. В 2008 году была начата широкомасштабная информационная кампания и создана Технологическая платформа для поддержки научных исследований в области органического сельского хозяйства. В странах, не входящих в ЕС, есть собственное законодательство по органическому сельскому хозяйству или они пользуются законодательством ЕС. Сегодня в 71 стране мира существуют законы об органическом сельском хозяйстве, в 21 стране идет процесс разработки таких документов. Среди постсоветских стран законы по органическому сельскому хозяйству есть в Грузии и Молдове, разрабатываются в Армении, России и Украине. В Беларуси такого законодательства нет. Практика соседних государств ярко свидетельствует, что принятие такого законодательства стимулирует развитие органического сельского хозяйства, улучшает состояние окружающей среды, здоровье населения и способствует развитию сельских территорий.

Сертификация и маркировка органического сельского хозяйства необходима для того, чтобы удостовериться в ведении хозяйства и переработку продуктов согласно требованиям органического сельского хозяйства. В Европейском Союзе система надзора является двухуровневой. На первом уровне государственные органы осуществляют аккредитацию частных сертификационных учреждений и надзор за их деятельностью. Многие государства финансируют или полностью оплачивают расходы частных производителей на сертификацию продукции по органическим стандартам. На втором уровне эти учреждения контролируют фермерские хозяйства и перерабатывающие предприятия, а также импортные товары, и выдают сертификаты.

Существует единый европейский знак для маркировки органической продукции, его варианты для разных стран различаются только языком надписи. В отдельных странах есть собственные знаки ЕС.

В странах ЕС, кроме государственных стандартов, регулируемых общеевропейскими и национальными законами, существуют частные стандарты и знаки. Например, в Германии учреждения и общественные организации Bioland, Naturland, Demeter, Biokreis, проводят сертификацию по своим стандартам и имеют свою маркировку.

Органическое сельское хозяйство – динамично развивающаяся отрасль экономики. В настоящее время сертифицированное коммерческое органическое сельское хозяйство существует в 141 стране.

В 2008 году площадь органических земель в Европе составила 7,8 млн. га, в мире-32,3 млн. га [5]. В Европейском Союзе площадь органических земель составляет 7,2 млн. га (4%), работают более 180 тысяч органических хозяйств. Самые большие площади, занятые органическим сельским хозяйством, находятся в Италии, Испании, Франции и Германии. По доле органических площадей: на первом месте в мире - Лихтенштейн, на втором - Австрия, на третьем - Швейцария.

Спрос на органические продукты превышает предложение во всех странах ЕС, поэтому значительная часть продуктов импортируется. Основные импортеры - Австралия и Латинская Америка. Рынок ЕС не насыщен, и это шанс для белорусских производителей экспортировать свою продукцию в Европу, развивать аграрный сектор экономики, повысить доходы сельского населения.

#### Список использованных источников:

1. Михальченко, В. В. Менеджмент (от промышленной революции до информационной): учеб. пособие [Электронный ресурс] : для студентов очной и заочной форм обучения направления подготовки бакалавров 080100.62 «Экономика» / В. В. Михальченко. – Кемерово : ФГБОУ КузГТУ, 2013. – 1 электрон. опт. диск (CDROM).
2. Гордышевский, С.М. Что в надписи тебе моей? Или как покупатель за правдой ходил.../ С.М. Гордышевский // МОС (Методы оценки соответствия). – 2009 - №2 – С. 25-27.
3. Мазурова, А.Ю. Историко-географические особенности формирования органического сельского хозяйства в странах мира / А.Ю. Мазурова // Агрехимический вестник 2009 - №4
4. Тарунтаева, А. Британию охватили «органические войны» / А. Тарунтаева // Сельская жизнь - 2009 - № 76 (23492 )
5. The world of organic agriculture. Statistics & Emerging Trends 2009 [Electronic resource] / Eds. Willer, H. and Klicher, L. — IFOAM, Bonn, FiBL, Frick, ITC. — Mode of access: <http://www.orgprints.org/10506>

### **Потенціал та проблеми розвитку сільського господарства в Запорізькій області**

Сільське господарство – одна з найважливіших галузей економіки України. Даний сектор економіки виробляє 90-95% продовольчої продукції, яка споживається населенням та 50-55% використовується як сировина для промисловості. На сьогоднішній день сільське господарство знаходиться в глобальній кризі, яка проявляється у зниженні дохідності і рентабельності господарств. Саме через це регіони України позбавлені можливостей вести своє господарство та нарощувати виробництво сільськогосподарської продукції.

Аналізуючи потенціал областей хотілося виділити Запорізьку область, яка за своєю територією займає 4,5% території України в цілому та має 27,2 тис. км<sup>2</sup>. В своєму складі область має 20 районів, 14 міст, з яких 5 обласного значення (Бердянськ, Енергодар, Запоріжжя, Мелітополь, Токмак) і 9 районного підпорядкування, 23 селища міського типу, 918 сіл.

Запорізький край є одним із основних регіонів індустріального та аграрного потенціалу України. Запорізька область посідає 8 місце за кількістю населення, загальна кількість якого становить 1 млн 846,9 тис. осіб. З них: 24,4% є жителями сільської місцевості, а 75,6% є міськими жителями. Майже 43% населення області мешкає в м. Запоріжжі. До густо заселених районів відносять Василівський, де 46,21 осіб/км<sup>2</sup>, та Вільнянський – 39,29 осіб/км<sup>2</sup>.

Територія краю знаходиться в степовій зоні. Умовно область поділяється на три природно-сільськогосподарські зони: зону степу (50,8%), степу посушливу (34,8%) та сухо степну (14,4%).

Площа сільськогосподарських угідь складає 2246,3 тис. га, що майже 5,4% сільгоспугідь України. Основними культурами рослинництва області є пшениця та соняшник, який складає 13% від всієї України. Що стосується тваринницької галузі то вона представлена в основному приватним сектором (70%).

Покрив лісів складає 1,05 осіб/км<sup>2</sup> або 3,9% території області, а по всій Україні -14,3%. Клімат помірно-континентальний, зима малосніжна, літо посушливе. Температурні характеристики області: літня +22 °С, зимова -4,5 °С. Ґрунти в Запорізькій області хоч і мало гумусні але ж все ж таки чорноземи. Цінних земель в області налічують 548,9 тис. га (чорноземи).

Сільське господарство Запорізького регіону знаходиться у складних природно-кліматичних умовах. Землі області, на 90% охоплені вітровою ерозією та на 35,5% водною. В центрі уваги дослідження лежать фактори впливу на врожайність сільськогосподарських культур. Одним із них є вміст гумусу, який щорічно в Запорізькій області зменшується на 0,35 т., якщо ніяк не реагувати на дані негативні зміни то через 7-10 років ґрунти будуть на граничному виснаженні. До основних причин стрімкого спаду вмісту гумусу є мінералізація, недостатня кількість внесення органічних добрив та великий відсоток змиву верхнього шару ґрунтів.

В Запорізькій області 30,8% посівних площ займають пропасні культури та 11,11% чистий пар, що створює ерозійно небезпечний фон. Якщо з гектара еродованої ріллі в умовах області в середньому змивається 17,7 т. ґрунту, то при розміщенні пропасних культур на схилах – 30-50т/га, при цьому вносився з ґрунту 500-700 кг/га поживних речовин, тобто в 2-3 рази більше, ніж вносився добрив.

Гостро постає питання звалищ з відходами підприємств та побутових, які утилізувати чи побудувати відповідні полігони неможливо із-за відсутності природної захищеності підземних джерел водопостачання та близького розташування населених пунктів, антропогенного навантаження. Зростає важливість зберігання непридатних пестицидів. На території Запорізької області 222 складських приміщень в яких зберігається 1214 тонни непридатних пестицидів. При всіх цих екологічних проблемах область має експонати тваринного та рослинного світу які занесені до Червоної книги України.

Через область проходять шляхи автомобільного, залізничного, водного та повітряного транспорту, що забезпечує транспортну розв'язку для транспортних перевезень продукції будь якої галузі економіки. Запорізька область має сталий та стабільний характер розвитку освіти, медицини, культури.

Але поряд із потужним промисловим потенціалом область має ряд екологічних проблем, які на 91% виникають у наслідок діяльності заводів та підприємств промислового характеру. Порушення та недотримання засобів контролю за емісією газів, технологічного режиму експлуатації пилоочисного устаткування, впровадження сучасних технологій очищення викидів на низьких темпах, зростання рівня забруднення повітря транспортними засобами призводить область до екологічної кризи. Основними проблемами екології є незадовільний стан малих річок; виснаження та забруднення підземних вод; накопичування промислових та побутових відходів; не раціональне використання складі із непридатними

пестицидами; ерозія родючих ґрунтів; порушення кліматичних умов; не раціональне застосування синтетичних добрив.

Тож проаналізувавши всі «за» та «проти» регіону, гостро постає питання збереження промислового, аграрного та природного потенціалу Запорізької області, який можливо врятувати раціональним використанням трудових та природних ресурсів. Задля подолання економічної та екологічної кризи в області слід провести ряд заходів: залучення інвесторів для модернізації промислових підприємств та застосування в аграрному секторі сучасних технологій обробітку, та забезпечення трудового потенціалу соціальними та матеріальними засобами.

Адже людина є найголовнішим багатством регіону, основним потенціалом його розвитку. Причому слід враховувати не лише сьогоденні жителів області, а також і тих, хто мешкав на її території та своєю діяльністю створив підґрунтя поточних та передумови для майбутніх досягнень прийдешніх поколінь. Якість людського потенціалу залежить від умов їх гармонійного розвитку, який виражається у рівні освіти, культури та мистецтва, фізкультурно-оздоровчих установах, громадському укладі оточуючого середовища.

#### Список використаної літератури:

1. Регіональна статистика” [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Статистична інформація” [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Головного управління статистики в Запорізькій області. - Режим доступу : <http://www.zp.ukrstat.gov.ua/>
3. Загальна характеристика Запорізької області [Електронний ресурс] / - Режим доступу : <http://www.experts.in.ua/regions/detail.php?ID=4324>

**Войтеховский А.В.**, студент 3 курса, группа 1371-Ф,  
факультет экономики и права  
Научный руководитель: **Очкольда И.И.**, старший преподаватель  
*Гомельский филиал Международного университета «МИТСО»*  
(г. Гомель, Республика Беларусь)  
e-mail: [Temav1304@gmail.com](mailto:Temav1304@gmail.com)

### Денежное обращение и меры по обеспечению его устойчивости в Республике Беларусь

Экономические процессы, происходящие в государстве с рыночной экономикой, неразрывно связаны с денежным обращением. Форма организации денежного обращения, исторически сложившаяся в государстве и закрепленная законодательно, называется денежной системой.

Для эффективного и стабильного функционирования экономики требуется наличие определенных инструментов. Денежная система является одним из таких инструментов экономической системы, она обеспечивает взаимодействие в хозяйственной инфраструктуре посредством движения денег. Правильно действующая денежная система обеспечивает непрерывный и стабильный круговорот доходов и расходов, который олицетворяет собой экономику, она способствует полному использованию мощностей и ресурсов, а также полной занятости. И, наоборот, плохо функционирующая денежная система может стать причиной резких колебаний уровня производства, занятости населения, инфляции, может исказить распределение ресурсов.

Сменяя форму стоимости (товар на деньги, деньги на товар), деньги находятся в постоянном движении между тремя субъектами: физическими лицами, хозяйствующими субъектами и органами государственной власти. Движение денег при выполнении ими своих функций в наличной и безналичной формах представляет собой денежное обращение.

Денежное обращение – это движение денег во внутреннем экономическом обороте страны, в системе внешнеэкономических связей в наличной и безналичной форме, обслуживающее реализацию товаров и услуг, а также нетоварные платежи в хозяйстве.

Базовыми категориями денежного обращения являются денежная единица, денежная масса, денежная система и денежно-кредитная политика. Денежное обращение может осуществляться в двух формах: [1]

– налично-денежное обращение – это движение наличных денег, обслуживаемое банкнотами, разменной монетой и бумажными деньгами.

– безналичное обращение – это движение денег безналичного платежного оборота в виде перечислений денежных средств по счетам в кредитных учреждениях и зачем» взаимных требований. Обслуживается платежными поручениями, требованиями, чеками, пластиковыми карточками, векселями



и др.

Государственное регулирование денежного обращения осуществляется в рамках кредитно-денежной политики. В большинстве стран мира для кредитно-денежного регулирования используются общие и селективные инструменты. Общие инструменты влияют на рынок ссудных капиталов в целом. К ним относятся: операции на открытом рынке, учетная ставка процента, нормы, обязательных резервов. Селективные используются для регулирования конкретных видов кредита или кредитования отдельных отраслей, фирм и т.д.

Одним из важных условий денежно-кредитной политики Республики Беларусь является регулирование объема денежной массы в соответствии с потребностями оборота, что предполагает осуществление мер по предотвращению появления в обороте избыточной массы денег, наличие которой сопровождается увеличением спроса и возможным ростом цен. В равной мере необходимо предотвращать и образование недостатка платежных средств в обороте.

Денежная масса – это совокупность всех денежных средств, находящихся в обращении в национальном хозяйстве в наличной и безналичной формах. На величину денежной массы влияет множество факторов: объем валового внутреннего продукта и темпы экономического роста; уровень развития и структура кредитной и банковской систем, финансовых рынков; соотношение наличного и безналичного денежных оборотов; денежно-кредитная и финансовая политика государства; состояние платежного баланса страны и т. д. [2].

Таблица 1

Динамика показателей широкой денежной массы за период 2013–2015 гг., млрд. руб.

Показатели	2013	2014	2015	Темп роста, %	
				2014/2013	2015/2014
<b>1. Наличные деньги в обороте – М0</b>	<b>12302,0</b>	<b>13923,8</b>	<b>14724,7</b>	<b>113,1832</b>	<b>105,752</b>
2. Переводные депозиты	24797,1	27840,8	25909,5	112,2744	93,06306
<b>Денежный агрегат – М1</b>	<b>37099,1</b>	<b>41764,6</b>	<b>40634,2</b>	<b>112,5758</b>	<b>97,2934</b>
3. Другие депозиты	40383,1	48386,7	47592,1	119,8192	98,35781
<b>Денежная масса в национальном определении – М2</b>	<b>77482,2</b>	<b>90151,3</b>	<b>88226,4</b>	<b>116,351</b>	<b>97,86481</b>
4. Ценные бумаги, выпущенные банками (вне банковского оборота) в национальной валюте	1849,0	693,2	1409,6	37,49054	203,3468
<b>Рублевая денежная масса – М2*</b>	<b>79331,2</b>	<b>90844,5</b>	<b>89635,9</b>	<b>114,513</b>	<b>98,66959</b>
5. Депозиты в иностранной валюте	107407,3	137705,6	211228,1	128,2088	153,3911
5.1. Переводные депозиты	19041,6	23394,9	33867,9	122,862	144,7662
5.2. Другие депозиты	88425,7	114310,7	177360,2	129,2732	155,1563
6. Ценные бумаги, выпущенные банками (вне банковского оборота) в иностранной валюте	6173,9	10363,3	15066,3	167,8566	145,3813
7. Депозиты драгоценных металлов	334,4	529,3	730,7	158,2835	138,0503
<b>Широкая денежная масса – М3</b>	<b>193306,8</b>	<b>239442,7</b>	<b>316661,1</b>	<b>123,8667</b>	<b>132,2492</b>

Широкая денежная масса в Республике Беларусь увеличилась на 64 % и на 01.01.2015 составила 316 661,1 млрд. белорусских рублей. Из общего размера денежной массы объем наличных денег в обращении (денежный агрегат М0) за данный период увеличился на 84 % до 14 724,7 млрд. бел. руб. Анализ всех составляющих денежной массы в Республике Беларусь приведен на рисунке 1.

По данным на рисунке 1 видно, что в объеме денежной массы Республики Беларусь, наибольший удельный вес составляют такие показатели как: депозиты в иностранной валюте, другие депозиты

Для обеспечения устойчивой работы денежного обращения необходимо принимать следующие меры:

- укреплять и расширять сферу денежного обращения и таким образом ограничивать использование альтернативных форм расчетов (бартер, иностранная валюта, денежные суррогаты);
- уменьшать долю налично-денежного обращения на основе совершенствования безналичных форм расчётов и устранения границы между наличным и безналичным оборотами;
- ликвидировать неплатежи, создав тем самым условия для экономического роста.

С целью стабилизации положения в налично-денежном обращении Республики Беларусь необходимо восстановить доверие населения и предприятий к банковской системе, создать условия для поступления денежных средств в кредитную систему. Одной из важных мер является обеспечение

гарантирования банковских вкладов.

Таким образом, для стабильной устойчивости денежного обращения в Республике Беларусь характерно вмешательство государства в экономику страны, что позволяет говорить об административном, а не рыночном методе регулирования финансового сектора. В такой ситуации, государство должно проводить жестко денежную политику и четко следовать поставленной цели, иначе административный способ управления окажется губительным.



**Рис. 1. Факторы формирования денежной массы**

**Список использованных источников:**

1. Василенко, Н.К. Деньги, кредит, банки: учебник / Н.К. Василенко, Г.С. Кузьменко, Г.И. Кравцова; под ред. проф. Г.И. Кравцовой. – Минск: Мисанта, 2010. – 424 с.
2. Национальный Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Национальный банк республики Беларусь. – Минск, 2015. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/MonetaryStat/BroadMoney/>.

**Володько В.В.**, студентка 4 курса, группа 6 МДЛК, инженерно-экономический факультет  
Научный руководитель: **Водошнянова Т.П.**, к.э.н., доцент  
*Белорусский государственный технологический университет (г. Минск, Беларусь)*  
e-mail: Vika\_volodko@mail.ru

### **Анализ рисков ОАО «Минскмебель» в устойчивом развитии предприятия**

Управление устойчивостью развития предприятия является основой стратегии устойчивого развития экономики. Устойчивость - способность предприятия сохранять в течение длительного времени свои внутренние связи и характеристики функционирования под влиянием внутренних и внешних факторов.

Закономерностью нашего времени стало нарастание темпов изменений в экономике, что приводит к возникновению огромного количества сложных рисков, которые оказывают существенное влияние на устойчивость развития предприятия.

И.Т.Балабанов в наиболее общем виде определял риск как возможную опасность потерь, вытекающую из специфики тех или иных явлений природы и видов деятельности человека. В тоже время он подчеркивает, что с экономической точки зрения риск представляет собой возможность совершения события, которое может повлечь за собой три основных экономических результата: отрицательный (убыток), нулевой (отсутствие предполагаемой прибыли) или положительный (прибыль) [1].

И.А.Бланк под риском предприятия понимал вероятность возникновения неблагоприятных последствий в форме потери дохода или капитала в ситуации неопределенности условий осуществления его финансово-хозяйственной деятельности [1].

На основе вышеизложенного можно утверждать, что с точки зрения современного бизнеса риск представляет собой потенциально существующую вероятность потери ресурсов или неполучение доходов.

Обобщая содержание различных определений, можно сформулировать основные отличительные черты понятия «риск». К ним относятся:

- экономическая сущность категории «риск»;
- зависимость риска от социальных, политических и правовых факторов;
- наличие неопределенности финансово-хозяйственной деятельности организации или индивидуального предпринимателя;
- отсутствие или наличие неполной либо недостоверной информации о текущем состоянии самого хозяйствующего субъекта и его внешней среды;
- невозможность с абсолютной точностью прогнозировать основные тенденции развития конъюнктуры рынка [1].

Эффективность управления рисками во многом определяется их классификацией, которая создает возможности для эффективного применения соответствующих методов и приемов риск-менеджмента.

Существует много подходов к классификации и систематизации рисков. При анализе и рассмотрении причин возникновения риска следует отметить, что факторов риска много, их значимость может меняться, все факторы риска могут быть сгруппированы по различным классификационным признакам.

Неблагоприятным исходом при этом могут быть:

- упущенная выгода;
- убыток (потеря собственных средств);
- отсутствие результата (ни прибыли, ни убытка);
- недополучение дохода или прибыли;
- событие, которое может привести к убыткам или недополучению доходов в будущем.

Процесс определения и оценки рисков реализации проекта и получение ожидаемого результата, анализа их влияния на эти результаты, а также конкретные действия по снижению или компенсации отрицательных последствий наступления рискованных ситуаций называют управлением рисками.

Управление рисками представляет процесс, выполняемый поэтапно. Основными этапами этого процесса являются:

- анализ и оценка рисков;
- выбор конкретных методов снижения риска или компенсации ущерба от его наступления;
- контроль и регулирование процесса управления рисками.

Анализ рисков предусматривает выполнение следующих процедур:

- идентификация и ранжирование факторов риска;
- рассмотрение (моделирование) процесса реализации проекта и оценка последствий возникновения неблагоприятных ситуаций;

- определение методов снижения рисков и вероятности их наступления, а также конкретного воздействия по выявленным рискам;
- оценка параметров проекта в ходе его осуществления с учетом наступления рискованных ситуаций и их корректировка (если это приемлемо для участников проекта).

Возможные риски ОАО «Минскмебель» и отрицательные последствия, вызванные ими:

#### 1. Финансово-экономические:

- неустойчивость спроса (падение спроса с ростом цен);
- альтернативная продукция (снижение спроса);
- снижение цен конкурентами (снижение цен);
- увеличение производства у конкурентов (снижение цен);
- рост налогов (снижение продаж или снижение цены);
- недостаток оборотных средств (увеличение кредитов);
- платежеспособность потребителей (снижение чистой прибыли);
- рост цен на сырье, материалы, перевозки (снижение продаж, уменьшение прибыли из-за повышения цены).

#### 2. Социальные риски

- недостаточный уровень заработной платы (текучесть кадров, снижение производительности);
- квалификация кадров (увеличение брака и аварий);
- трудности с набором квалифицированной рабочей силы (увеличение затрат на подбор персонала);
- отношение местных властей (дополнительные затраты на выполнение их требований);
- социальная инфраструктура (рост непроизводственных затрат).

#### 3. Технические риски:

- недостаточная надежность (увеличение аварийности технологии);
- нестабильность качества сырья (снижение объемов производства, увеличение расходов материалов из-за переналадки оборудования, снижение качества продукции).

Методы управления рисками включают:

- уклонение от риска;
- локализация;
- хеджирование;
- диверсификацию;
- создание специальных резервных фондов (фонды самострахования или фонд риска);
- страхование.

Методы уклонения от риска наиболее распространены в хозяйственной практике, ими пользуются предприниматели, предпочитающие действовать наверняка. Методы уклонения от риска подразделяются на:

- отказ от ненадежных партнеров, т.е. стремление работать только с надежными, проверенными партнерами, не расширение круга партнеров; отказ от участия в проектах, связанных с необходимостью расширить круг партнеров, отказ от инвестиционных и инновационных проектов, уверенность в выполнении или эффективности которых вызывает сомнения;
- увольнение некомпетентных работников.
- отказ от рискованных проектов, т.е. отказ от инновационных и иных проектов, реализуемость или эффективность, которых вызывает сомнение.

Методы локализации рисков используются в редких случаях, когда удается довольно четко идентифицировать риски и источники их возникновения. Выделив экономически наиболее опасные этапы или участки деятельности в обособленные структурные подразделения, можно сделать их более контролируемыми и снизить уровень риска. К таким методам локализации относятся:

- создание венчурных предприятий предполагает создание небольшого дочернего предприятия как самостоятельного юридического лица для высокотехнологических (рискованных) проектов;
- создание специальных структурных подразделений (с обособленным балансом) для выполнения рискованных проектов;
- заключение договоров о совместной деятельности для реализации рискованных проектов.

Методом снижения финансовых рисков является хеджирование. Хеджирование – это система заключения срочных контрактов и сделок, учитывающая вероятностные в будущем изменения обменных валютных курсов и преследующая цель избежать неблагоприятных последствий этих изменений.

Диверсификация представляет собой процесс распределения капитала (товаров, услуг) между различными объектами вложения, которые непосредственно не связаны между собой. Она является наиболее обоснованным и относительно менее затратным способом снижения степени риска. Используется для нейтрализации негативных последствий несистематических (специфических) видов

рисков. Она позволяет минимизировать в определенной степени и отдельные виды систематических (специфических) рисков – валютного, процентного и некоторых других. Принцип действия диверсификации основан на разделении рисков, чтобы препятствовать их концентрации.

Достаточно часто предприятия в своей деятельности используют такой метод, как страхование рисков. Страхование рисков – это защита имущественных интересов предприятия при наступлении страхового события (страхового случая) специальными страховыми компаниями (страховщиками). Страхование происходит за счет денежных фондов, формируемых ими путем получения от страхователей страховых премий (страховых взносов).

Самострахование (внутреннее страхование, резервирование) – это метод снижения рисков, основанный на резервировании предприятием части своих ресурсов и позволяющий преодолеть негативные последствия, как правило, по однотипным рискам.

При самостраховании предприятия создают фонды (фонды рисков), которые в зависимости от цели назначения могут быть в натуральной или денежной форме. Например, фермеры и другие субъекты сельского хозяйства создают натуральные страховые фонды: семенной, фуражный и др. Их создание вызвано вероятностью наступления неблагоприятных климатических и природных условий.

ОАО «Минскмебель» разрабатывает каждый год бизнес-план, с учетом рисков по проектам:

1. Риск техногенного характера;
2. Риск снижения покупательского спроса;
3. Риски финансового характера;
4. Риск изменения законодательства, роста налоговой нагрузки.

Риск аварий техногенного характера может достигать 25-30%, проектируемые объекты являются высокотехнологичными, оснащенным современными средствами пожарной и электрической безопасности. Как правило, в авариях техногенного характера весомую роль имеет «человеческий фактор», поэтому обслуживающий персонал будет допускаться на любое рабочее место, как и на всех производственных площадках предприятия, только после обязательного инструктажа и проверки на алкогольное и наркотическое опьянение. Однако случайности и стечения обстоятельств в любом производстве не исключены, ввиду вышеизложенного степень риска составляет 20%.

Риск снижения покупательского спроса имеет место в связи с возрастающим удельным весом производителей из России и Польши.

Также основным противовесом может стать только отличное качество собственной продукции. Этот фактор должен быть преобладающим и может сохранить и отчасти нарастить вес занимаемых ниш рынка. Ввиду вышеизложенного степень влияния этого риска составляет до 8%.

Риски финансового характера характеризуются значительными колебаниями влиянием внешних факторов. В настоящее время наблюдается пока еще сдерживаемый рост курса иностранной валюты и процентных ставок по заемным ресурсам, поэтому хотим мы того, или нет, нужно признать значительное влияние данного риска. Весьма важно максимально точно спрогнозировать на период 1-2 года стоимость кредитных ресурсов.

На текущий момент краткосрочное межбанковское кредитование осуществляется белорусскими банками в национальной валюте под ставку 26,2% годовых, в иностранной валюте - под 4,5-5,9% годовых.

Риск изменения законодательства, роста налоговой нагрузки весьма непредсказуемы и слабо поддаются прогнозированию. Их влияние может быть минимальным, как, например, при смене юридического статуса, так и весьма существенным – при росте налоговой нагрузки. Ввиду этого, влияние этого фактора риска может достигать 7-20%.

Таким образом, для ОАО «Минскмебель» характерны следующие основные риски:

- техногенного характера 25-30%;
- снижения покупательского спроса 3-7%;
- финансового характера 30-50%;
- законодательства, роста налоговой нагрузки 7-20%.

Уменьшить отрицательное влияние вышеперечисленных факторов можно следующим образом:

1. создавать производственные запасы, наладить контакты с новыми поставщиками;
2. диверсификация финансовой и производственной деятельности;
3. постоянный поиск новых связей и инновационный решений;
4. постоянный контроль над качеством продукции;
5. формировать целевые резервные фонды.

**Список использованных источников:**

1. Арсенов, В. В., Жарков, И.В. Риск-менеджмент: рекомендовано Учебно-методическим объединением по образованию в области управления для студентов первой ступени высшего образования по специальности 1-26 01 03 «Государственное управление и экономика» в качестве пособия. - Минск, 2015. - 269 с.

**Высоцкая Е.Г.**, студентка 2 курса, гр. МДМ-5,  
инженерно-экономический факультет  
Научный руководитель: **Равино А. В.**, к.э.н, доцент,  
доцент кафедры менеджмента и экономики природопользования  
*Белорусский государственный технологический университет (г. Минск, Беларусь)*  
e-mail: HelenVusotskaya@mail.ru

### **Глобализация как причина современных экологических проблем общества**

Деятельность человека сопровождается постоянно увеличивающимся загрязнением среды и истощением природных ресурсов. Человек до сих пор осознает себя не только венцом творения природы, но и ее повелителем, а ведь это совсем не так. Человеческое общество и экосистема вместе образуют единую среду, и главным средообразующим фактором в ней является отнюдь не человек.

Состояние окружающей среды, является важнейшей проблемой, принципиально влияющей на облик современного общества, его экономическое развитие. Человечество уже не может развивать экономику с прежней интенсивностью, черпая ресурсы из природы и оказывая прежнее давление на нее.

Экологическое сознание стало важнейшей составляющей современного общественного сознания [1]. Его принципиальное отличие от индустриальной модернизации состоит в том, что 1) острота экологической проблемы достигла объективно критического уровня; 2) экологические ценности стали неотъемлемой частью общественного сознания, что отразилось в хозяйственной и конфессиональной культуре; 3) возникли реальные предпосылки для перехода к экологически безопасным производствам не только за счет развития технологии, но благодаря изменению самой философии экономического развития, основу которого должны составить не природные ресурсы, а творческий потенциал человека.

С середины XX в. загрязнение атмосферы, рек и мирового океана, утрата биологического разнообразия планеты, целых природных комплексов, губительная для здоровья загазованность больших городов, вредные выбросы многих производств, парниковый эффект, загрязнение химикатами продуктов питания и т.д. сделали дальнейшее насилие над природой реальной угрозой для существования человечества. В это же время стала очевидной и ограниченность природных ресурсов, не только нефти, угля и металлов, но и таких, казалось, неисчерпаемых, как пресная вода и кислород. Под активным воздействием человека экологическая система Земли постепенно утрачивает способность к саморегуляции и воспроизводству: не успевают восстанавливаться природные ресурсы, которые до сих пор считаются возобновимыми. В очевидную угрозу превращается возможное изменение климата под воздействием «парникового эффекта», т.е. роста концентрации в атмосфере выбросов сжигания топлива как промышленными предприятиями, так и крупными мегаполисами как потребителями энергии [2].

Экологическая безопасность становится объектом поддержания и регулирования с помощью институционализированных мер, принимаемых как на локальных, так и на региональных и на международном уровнях. Вводятся ограничения на выбросы углекислого газа в атмосферу, на содержание вредных веществ в выхлопных газах автомобилей, отходах промышленных предприятий, внедряются экологически чистые технологии и продукты, а также продукты повторного использования, сокращающие давление на окружающую среду. И все равно современную цивилизацию называют «цивилизацией мусора», поскольку она не только многократно превысила объемы отходов по сравнению со всеми предыдущими, но и качественно изменила эти отходы. Если отходы жизнедеятельности предыдущих исторических обществ в основном были подвержены достаточно быстрому разложению, то современные отходы, являющиеся продуктами высокотехнологичной индустрии, современной энергетики и массового производства химической промышленности, стали трудноразлагаемыми или неразлагаемыми – как известно, одноразовая пластиковая посуда, упаковка и т.д. не разлагаются естественным путем, без применения специальных технологий.

Трудность решения экологической проблемы состоит в том, что общая потребность в чистой окружающей среде часто вступает в противоречие с интересами производства и бизнеса, с необходимостью экономического роста, преодоления отставания и бедности отдельных регионов. Многие считают, что для эффективного решения экологической проблемы в глобальных масштабах необходимо изменение ценностных ориентаций, стереотипов и норм поведения в отношении природы. Наряду с крупномасштабными производственно-техническими проектами постепенно в сознание общества внедряется представление о «красоте малого», мелкий и средний бизнес, организация экологически безопасного производства соответствует императивам экологической культуры.

Одним из наиболее значимых общих подходов к решению глобальной экологической проблемы стала концепция устойчивого развития как особого состояния взаимодействия социума и природной среды, в основе которого лежит стратегия экологической безопасности на базе долговременного экономического роста. Концепция устойчивого развития предполагает принятие экологических

показателей в качестве критерия эффективности производственного предпринимательства, ориентацию жизнедеятельности общества на природные циклы, духовную переориентацию человека. Все это, в конечном счете, должно обеспечить, переход индустриальной цивилизации к качественно новому состоянию системы «природа – человек»

Однако, несмотря на создание теоретических подходов, разработку экономических, технологических, правовых методик экологической защиты, реальное решение экологических проблем в настоящее время осуществляется в рамках теории «золотого миллиарда». Согласно которой, если экосистема планеты не может выдержать распространения западных стереотипов потребления и уровня жизни на все человечество, то они должны остаться привилегией лишь обитателей высокоразвитых западных стран. Намечившееся в конце XX в. улучшение экологии в развитых странах Западной Европы, в США обеспечивается не только экологичностью производств, природоохранным законодательством, но и вынесением вредных производств в страны с менее развитой экономикой и большой потребностью в рабочих местах, что стало возможно в условиях формирования глобального разделения труда и контроля над ним со стороны транснациональных корпораций [3].

Экологические проблемы являются глобальными и требуют международных решений, поскольку, во-первых, они так или иначе затрагивают жизненные интересы всего человечества; во-вторых, их решение возможно лишь в глобальном масштабе; в-третьих, современные проявления экологического кризиса структурированы в соответствии с глобальной системой мироустройства «центр» – «периферия»: экологический кризис провоцируется развитым «центром», а его негативные последствия сказываются, прежде всего, на качестве жизни «периферии».

#### Список использованных источников:

1. Высоцкая Е.Г., Лебедева Н.О., Веко А.А. Международный менеджмент и экологическое образование // Сб. науч. работ 66-й научно-технической конференции учащихся, студентов и магистрантов, Минск, БГТУ, 20-25 апреля 2015 г.: в 4-х ч. – Минск: БГТУ, 2015. – Ч. 3. – С. 48-49
2. Егоров В.А., Каллистов Ю.Н., Митрофанов В.Б., Пионтковский А.А. Математические модели глобального развития // Л.: Гидрометеоздат, 1980. 192 с.
3. Грешневиков А.Н., Лемешев М.Я. Подоплека "устойчивого развития". Почему Россия не должна слепо полагаться на рекомендации международных организаций // Независимая газета. 2000. №100 (2162).

**Гавриленко А.М.**, студентка 6 курсу, група МТУ-210м,  
факультет міжнародного туризму та управління персоналом  
Науковий керівник: **Гудзь М.В.**, д.е.н., професор  
*Інститут управління та права*  
*Запорізький національний технічний університет (м. Запоріжжя, Україна)*  
e-mail: gavrilenko\_a.n@mail.ru

### Демографічна ситуація в Запорізькому регіоні: проблеми та шляхи подолання

Розгляд стану та перспектив розвитку демографічної ситуації на прикладі конкретного регіону дає можливість прогнозувати негативні тенденції й виявляти проблеми в якісному складі населення та сприяє формуванню ефективної регіональної політики щодо соціально-демографічного розвитку тієї чи іншої території. Враховуючи демографічну кризу, в якій знаходиться Україна, дослідження демографічної ситуації регіонів є дуже актуальним, задля пошуку шляхів її покращення.

Основою могутності держави є населення, його соціальне самопочуття та розвиток. Тому демографічний фактор є важливою передумовою економічного, інтелектуального, політичного розвитку будь-якої країни як самостійна складова фундаменту, на якому тримається суспільство. Він поєднує взаємозв'язок темпів і пропорцій суспільного розвитку з кількісними та якісними характеристиками населення (його чисельністю, статеві-віковою, сімейною структурами, а також з динамікою народжуваності, смертності, міграцій, станом здоров'я, розселенням тощо). Населення є суб'єктом суспільного розвитку, носієм усіх соціальних відносин і відтворюється на розширеній чи звуженій основі [1, с. 1].

Демографічний стан та його зміни акумулюють вплив широкого кола соціальних, економічних, суспільно-політичних, екологічних чинників – як скороминущих, так і довгострокових, тих, які пов'язані зі специфікою суспільно-історичного розвитку країни, та тих, що викликані соціальними зрушеннями, які вона переживає нині [2, с. 90].

Демографічна криза, яка особливо далася взнаки після здобуття Україною незалежності, стала закономірним наслідком розвитку негативних тенденцій, що проявились у радянському минулому, таких як високий рівень урбанізації, що спричинив зниження народжуваності, нестабільна економічна ситуація і як наслідок, економічна криза 90-х років та багато інших негативних соціальних тенденцій. Всі ці чинники призвели до постійного скорочення рівня народжуваності й тривалості життя, і зростання

смертності, яке поєднувалося з посиленням процесу «старіння нації» [3].

Динаміка чисельності та складу населення регіону характеризується значною мірою невизначеністю: процеси народжуваності, смертності та міграції мають стохастичний характер. На їх кількісний перебіг впливає багато прихованих чинників, які складно виявляти та кількісно виміряти.

Демографічна ситуація в Запорізькій області свідчить про те, що за період 2010-2014 рр. чисельність населення скоротилася на 45,8 тис. осіб. Це призводить до дефіциту трудових ресурсів, негативно впливає на ринок праці, що є проявом демографічної кризи.

Населення Запорізької області на 1 січня 2015 року становило 1765,9 тис. осіб, що становить 4,1 % від населення України, у тому числі міське – 1362,3 тис. осіб (4,6 %), сільське – 403,6 тис. осіб (3,0 %). Середня щільність населення складає 64,9 осіб на км<sup>2</sup>. Система розселення області є досить типовою для регіонів України. Населення Запорізької області концентрується у містах, відтак значна частина районів має відносно низький рівень урбанізації (районні центри є невеликими містами чи селищами міського типу). Рівень урбанізації по області 77,1 %, що вищий за середній по Україні (69 %).

Питома вага чоловіків протягом 2010-2015 років складала приблизно 45%, а жінок 55%. Отже, статевий склад населення області характеризується стабільною перевагою жінок (питома вага жінок перевищує питому вагу чоловіків на 10%) у його загальній кількості. На кожну 1000 жінок області станом на 01.01.2014 в середньому припадає 840 чоловіків.

Відбувається постійне незначне збільшення питомих дітей у результаті зниження народжуваності. Так якщо на 1 січня 2010 року кількість дітей у віці 0-15 років складала 253,3 тис. осіб, то у 2015 році цей показник склав 262,9 тис. осіб.

В цілому загальна кількість померлих осіб перевищує загальну кількість народжених, така негативна тенденція спостерігається як по Україні, так і по Запорізькій області.

В Запорізькій області у 2010 році та 2012 році спостерігався міграційний приріст, останні кілька років відбувалось скорочення.

Таким чином, демографічна ситуація як прояв особливостей відтворення населення за основними його процесами в Запорізькій області характеризується як несприятлива. Проведений аналіз дозволяє окреслити основні проблеми демографічного розвитку регіону:

- погіршення стану здоров'я населення, проблеми його старіння;
- зниження народжуваності;
- негативні явища у формуванні та розвитку сім'ї;
- зміни у шлюбно-сімейній сфері;
- суттєва диференціація рівня демографічного розвитку районів та міст;
- проблеми регулювання міграційних процесів.

Зазначені проблеми демографічного розвитку мають прояв, в тій чи іншій мірі, в кожному місті, селищі, районі Запорізької області, де спостерігається звуження демографічної бази відтворення трудового потенціалу внаслідок трудової еміграції населення працездатного віку, відбувається скорочення тривалості життя, погіршення вікової структури й, в перспективі, скорочення народонаселення й трудових ресурсів.

#### Список використаних джерел:

1. Перебийнос О.М. Демографічні процеси в Україні як об'єкт державного регулювання / О.М. Перебийнос // Теорія та практика державного регулювання. – 2011. – №3. – С. 1-6.
2. Дуран М.М. Демографічна ситуація Закарпатської області як фактор демографічного розвитку міст регіону / М.М. Дуран, Л.М. Федоришина // Сталій розвиток економіки. – 2013. – №3 [20]. – С. 173–179.
3. Воропасв Г.В. Народжуваність як основний фактор формування майбутнього української нації / Г.В. Воропасв // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2013. – №1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=527>.

**Гаменко О.М.**, студент 6 курсу, група МБС-1-14,  
фінансово-кредитний факультет

Науковий керівник: **Лисенок О.В.**, к. е. н., доцент  
Черкаський навчально-науковий інститут

ДВНЗ «Університет банківської справи» (м. Черкаси, Україна)  
e-mail: hamenko.aleksandr@gmail.com

### **Управління ризиками легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом та фінансування тероризму в умовах інтеграції та глобалізації фінансових ринків**

**Актуальність.** Процес інтеграції та глобалізації та фінансових ринків зумовив зростання ризиків легалізації(відмивання) коштів, отриманих злочинним шляхом та фінансування тероризму до безпрецедентних значень. Найсприятливішими для відмивання коштів стають нові фінансові ринки в країнах з перехідною економікою, до яких, зокрема, відноситься і Україна.



Відмивання незаконних доходів має здатність дестабілізувати положення економічних суб'єктів та суспільство в цілому. Ризик залучення до процесів відмивання незаконно отриманих коштів є відносно новою проблемою для вітчизняної банківської системи, яка не має досвіду регулювання подібними процесами. Це надає питанням розробки механізмів управління даним ризиком особливої актуальності.

Дослідженням проблем управління ризиком легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, займалися такі вітчизняні вчені, як: Лазебник Л. Л., Худоркомова М. І., Петровська І. І., Кандічанська В. М., та інші.

**Метою роботи** є дослідження системи управління ризиком використання банків для легалізації доходів в умовах інтеграції та глобалізації фінансових ринків.

**Виклад основного матеріалу.**

Легалізація коштів, отриманих злочинним шляхом - це діяльність, чия економічна функція полягає у трансформації коштів або потенційної купівельної спроможності з обмеженою ліквідністю, отриманих злочинним шляхом, у дійсну купівельну спроможність, придатну для споживання, заощадження, інвестування чи реінвестування в межах офіційних економічних відносин[2].

Ризик легалізації або фінансування тероризму є особливим видом ризику, тому він потребує альтернативного підходу до управління. Під «управлінням ризиками легалізації» розуміють заходи, які здійснюються суб'єктами первинного фінансового моніторингу, зі створення та забезпечення функціонування системи управління ризиками, яка передбачає, зокрема, визначення (виявлення), оцінку (вимірювання), моніторинг, контроль ризиків, з метою їх зменшення[1].

Система управління ризиком відмивання коштів та фінансування тероризму регламентована чинним українським законодавством. Система включає в себе низку компонентів, серед яких особлива увага приділяється розробленню ефективної Програми оцінки ризиків, що включає в себе оцінку ризику клієнтів та послуг/продуктів банку і застережні заходи, а також контроль за результатами їх проведенням. Система управління ризиком має безперервно вдосконалюватись, з огляду на постійну видозміну схем відмивання коштів, під впливом різноманітних макро- та мікро чинників. Одним із головних макрочинників є глобалізація фінансових ринків.

В основі глобалізації фінансової системи лежить взаємодія таких явищ:

- технічний прогрес, який дозволяє здійснювати міжнародні фінансові угоди у режимі реального часу і значно скоротити витрати на транспорт та комунікацію;
- зростаюча конкуренція, з одного боку, між кредитними і фінансовими інституціями на фінансових ринках, а з іншого — між самими фінансовими ринками внаслідок значного розвитку інформаційних технологій;
- реструктуризація кредитних і фінансових інституцій шляхом їх злиття і поглинання як наслідок зростаючої конкуренції між ними;
- широка інтернаціоналізація бізнесу через посилення транснаціонального характеру діяльності корпорацій;
- консолідація регіональних інтеграційних об'єднань;
- послаблення жорсткого контролю щодо здійснення міжнародних угод, пов'язаних з рухом капіталу.

Глобалізація фінансових ринків сприяє виникненню схем відмивання коштів, отриманих злочинним шляхом та фінансування тероризму за участі не тільки українських, а й іноземних компаній та громадян. Протягом останніх років Держфінмоніторингом України було виявлено значна кількість подібних схем відмивання коштів. Аналіз звітів Держфінмоніторингу свідчить про поступове зростання частки схем із залученням іноземних компаній протягом останніх років. Також поступово зростає і їх складність, збільшується кількість задіяних сторін та зростають суми відмивання.

Для того, щоб ефективно протидіяти ризикам, Україні необхідно активно співпрацювати з міжнародними організаціями в цьому напрямку. Відповідно до міжнародних стандартів визначено загальні засади міжнародного співробітництва у цій сфері та повноваження державних органів щодо забезпечення міжнародного співробітництва.

Міжнародне співробітництво у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму здійснюється суб'єктами державного фінансового моніторингу за принципом взаємності відповідно до законодавства України, міжнародних договорів України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, інших нормативно-правових актів з урахуванням рекомендацій та стандартів Групи з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (FATF), Спеціального експертного комітету Ради Європи з питань оцінки заходів протидії відмиванню коштів та фінансуванню тероризму (MONEVAL), Європейського Союзу, Світового банку, Міжнародного валютного фонду, Егмонтської групи підрозділів фінансових розвідок, Організації Об'єднаних Націй, з якими Україна і співпрацює[3].

Транснаціональний характер нових викликів і загроз у світі вимагає розробки та впровадження таких механізмів боротьби з легалізацією доходів, одержаних злочинним шляхом, які б мали міжнародний

характер, були прийнятними для більшості країн світу. Саме такі завдання ставлять перед собою міжнародні організації, що опікуються питаннями відмивання незаконних коштів. При цьому низка розвинених країн має власне законодавство, що визначає термінологію, узагальнює методи боротьби та принципи удосконалення існуючої системи.

Державна служба фінансового моніторингу України як державний орган, що втілює регулювання в цій сфері, здійснює обмін інформацією з іноземними підрозділами фінансової розвідки відповідно до статуту Егмонтської групи та Меморандумів про взаєморозуміння. Державною службою фінансового моніторингу України за період діяльності укладено 69 Меморандумів про взаєморозуміння з іноземними підрозділами фінансової розвідки[3].

Україна активно співпрацює з міжнародними організаціями у сфері протидії відмиванню коштів та фінансування тероризму. Протягом останніх років було проведено низку заходів за участі українського представництва в рамках співробітництва з даними організаціями. Проведені заходи є важливими, як з огляду на обмін досвідом з метою поглиблення та набуття нових знань, так і для представлення України як держави, що здійснює активну діяльність з метою дотримання міжнародних стандартів у сфері боротьби з відмиванням доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванням тероризму.

**Висновки.** В сфері протидії легалізації незаконно отриманих коштів для України особливого значення набуває дослідження та практичне застосування досвіду інших держав та міжнародних організацій.. З огляду на проблеми нинішньої системи протидії легалізації коштів, отриманих злочинним шляхом, першочерговими заходами в даному напрямку мають бути

- забезпечення відповідності національної системи фінансового моніторингу новим світовим стандартам у сфері боротьби з легалізацією доходів, одержаних злочинним шляхом;
- розробка стратегічної програми подальшої співпраці з правоохоронними органами іноземних держав;
- утворення департаменту фінансової розвідки змішаного типу, тобто з поєднанням органів з різними повноваженнями, внаслідок чого знизиться ризик надмірної концентрації повноважень та підвищиться прозорість заходів системи фінансового моніторингу.

Водночас, інтеграційні та глобалізаційні процеси на фінансових ринках зумовлюють необхідність вдосконалення системи протидії та управління ризиком легалізації коштів та фінансування тероризму не тільки в державному масштабі, а й на рівні суб'єктів первинного моніторингу, зокрема необхідно:

- приділити увагу особливу навчання працівників. Усі банки повинні мати поточні програми навчання для своїх працівників, щоб банківський персонал був адекватно навчений процедурам перевірки клієнта на предмет участі у схемах легалізації коштів. Програми мають постійно вдосконалюватися, враховуючи вплив глобалізаційних процесів на виникнення нових схем легалізації. Навчання має постійно повторюватися для нагадування працівникам про їх обов'язки та інформування про нові розробки. Особливу увагу слід приділяти політиці «Знай свого клієнта»;
- для оперативного та найшвидшого з'ясування сумнівних операцій, які підлягають фінансовому моніторингу розробити загальну модель виявлення таких операцій через використання елементів математичного моделювання;
- розробити та запровадити рекомендації щодо оновлення та визначення відповідності систем інформування та реєстрації сумнівних операцій, що підлягають фінансовому моніторингу;
- ввести додаткові критеріїв оцінки ризиків фінансових установ в процесі протидії легалізації незаконних доходів;
- постійно удосконалювати правила внутрішнього фінансового моніторингу і програми здійснення фінансового моніторингу банку.

#### Список використаної літератури:

1. Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1702-18/page>
2. Легалізація кримінальних доходів та фінансування тероризму: сучасні економічні аспекти і вплив на розвиток банків : монографія / авт. кол. ; за ред. проф. М. Г. Дмитренка. – К. : УБС НБУ 2014 – 302 с.
3. Звіт Державної служби фінансового моніторингу України за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://sdfm.gov.ua/content/file/Site\\_docs/2015/20150223/zvit\\_2014.pdf](http://sdfm.gov.ua/content/file/Site_docs/2015/20150223/zvit_2014.pdf)

**Гиль Е.И.**, студентка 4 курса, группа 9 ТиП, лесохозяйственный факультет  
Научный руководитель: **Водопьянова Т.П.**, к.э.н., доцент  
*Белорусский государственный технологический университет (г. Минск, Беларусь)*  
e-mail: gil.katia95@gmail.com

### **Возможности развития трансграничного экологического туризма в Гродненском районе в контексте устойчивого развития территории на принципах зеленой экономики**

Экологический туризм – вид деятельности наиболее близкий к окружающей среде в ее широком понимании. Преимущественная цель развития экологического туризма связана, прежде всего, с обеспечением потребностей белорусских и иностранных туристов в отдыхе на природе, который способствует восстановлению психического, физического и духовно- нравственного здоровья человека, выступающего в статусе туриста [1].

Благодаря уникальной природе с древними лесами и болотами, чистыми озерами и реками, а также удивительным разнообразием флоры и фауны Беларусь – особенная страна для любителей экологического туризма. Но, несмотря на богатый рекреационный потенциал, из-за недостаточной рекламы Беларуси на международном уровне и отсутствия высококачественного сервисного обслуживания, въездной туризм развит недостаточно.

Одной из проблем въездного экологического туризма является визовый режим. Решением данной проблемы является развитие трансграничного туризма на приграничной территории, а именно в Гродненском районе.

Гродненский район находится на северо-западе Гродненской области, занимает площадь в 2600 кв. км, граничит с Республикой Польша (протяженность границы 68 км) и Литовской Республикой (протяженность границы 32,8 км), является одним из крупнейших административных образований в Гродненской области, объединяет 360 населенных пунктов. Большая часть территории района занята Неманской низиной. Рельеф преимущественно холмисто-равнинный. Самая высокая точка находится возле деревни Коптевка (247 м). Наиболее крупные озера в районе - Белое (557 га) и Рыбница (250 га), а так же Кань, Веровское, Молочное и другие. Самая крупная река Неман. Лесами занято 31.7% территории [2].

На территории Гродненского района расположены Гожский биологический заказник лекарственных растений, Сопецкий биологический заказник дикорастущих лекарственных растений, Поречский биологический заказник. Следует выделить Государственный ландшафтный заказник "Озеры", созданный в целях сохранения в естественном состоянии ценных лесо-озерных экологических систем и уникальных природно-ландшафтных комплексов с участием дикорастущих растений и диких животных, относящихся к видам, включенным в Красную книгу Республики Беларусь.

Государственный ландшафтный заказник Гродненская пуца в 2010 году был назван одной из наиболее экологически чистых территорий страны. Всё время своего существования этот заказник позиционируется, как эталон равнины в Европе. В одном только заказнике Гродненская пуца зарегистрировано 57 типов леса и 12 лесных формаций. Так вышло благодаря тому, что более 90% природоохранной территории занято коренными лесными массивами. Весь заказник — один сплошной лес, поэтому не удивительно присутствие высокого разнообразия растительных видов на территории Гродненской пуцы. И, несмотря на богатство природы, основными туристическими объектами заказника являются шлюзы Августовского канала. Сегодня на белорусской части старинного канала действуют 5 шлюзов-регуляторов, 2 плотины и 4 судоходных шлюза – Немново, Домбровка, Волкушеки Кужинец. Самый большой шлюз Августовского канала – четырехкамерный Немново, длина которого – 9, 6 м. Перепад воды составляет почти 10 м, а шлюзование занимает около часа. Августовский канал – прекрасное место для активного отдыха, водного, пешеходного и велотуризма. Удивительная красота природы привлекает сюда тысячи гостей. В сердце заказника – Августовская пуца – один из крупнейших лесных массивов Европы, расположенный на территории трех стран (Беларуси, Польши и Литвы) и претендующий на статус трансграничного биосферного резервата ЮНЕСКО. В 2011 году на территории, прилегающей к знаменитому водному пути и руслу Немана, создан туристско-рекреационный парк "Августовский канал" площадью 5 750 га [3].

Кроме многочисленных памятников природы, на территории Гродненского района расположены многочисленные памятники архитектуры, среди них костелы в деревнях Адельск, Поречье, Индура, Козловичи, Адамовичи, Голынка, Селивановцы, Гожа, Заречанка, костел и 2 часовни на кладбище в г.п. Сопецкий часовня в Грандичах; церкви в деревнях Житомля, Лаша, Вертелишки, Комотово, Головачи, Индура, Озеры. В д. Свислочь на берегу реки расположен памятник архитектуры в стиле модерн — усадебный дом конца 19 в. В Святске Воловичей сохранился дворцово-парковый ансамбль: двухэтажный

дворец в стиле раннего классицизма (1779), а так же памятник садово-паркового искусства – парк на юго-восточной окраине г. Скиделя, заложенный в середине 19 в. и многие другие.

Таким образом, Гродненский район обладает широким потенциалом для развития трансграничного экологического туризма. На основе природных ресурсов и памятников культуры и архитектуры Гродненского района предложен следующий экологический маршрут.

Экологический маршрут «Синька и Зеленка» проходит по территории Гродненского района. Продолжительность - 3 дня, протяженность - 145 км. Тип маршрута – комбинированный (байдарка, велосипед, электромобиль). Продолжительность экскурсии на маршруте – 9 часов. Состав группы – до 10 чел.

Иностранные туристы, переплывая границу по Августовскому каналу на байдарках, швартуются не далеко от шлюза Домбовка, берут в аренду электромобиль и отправляются по маршруту с сопровождающим. Первый объект экскурсирования – г.п. Сопоцкин, расположенный на территории Сопоцкинского биологического заказника. Данная местность характеризуется редкими ландшафтными природными комплексами, обилием лекарственных растений и уникальных ценных растений, занесенных в Красную книгу. Здесь также расположен Католический храм Вознесения Девы Марии (1789г.), здание комендатуры (конец XIX - начало XX вв.), еврейское кладбище, одно из самых старых в Беларуси. Далее маршрут следует в Гродно через деревни Голынка, Заречанка, Адамовичи, где расположены Крестовоздвиженский костел, Костёл Пресвятой Девы Марии, костел Вознесения Девы Марии соответственно. Экскурсию в Гродно открывает посещение Лесопарка Пышки. В лесопарке Пышки есть 2 необычных водоёма, которые специалисты считают техногенными. Это меловые карьеры, которые носят прозвища Синька и Зелёнка из-за необычного бирюзового цвета воды. Архитектурные ансамбли Гродно представляют собой сочетание белого и серого. В центре города сохранились памятники древнерусского зодчества, готики, ренессанса и барокко, классицизма, псевдоготики, псевдорусской архитектуры, модерна и конструктивизма. Борисоглебская (Коложская) церковь — одно из пяти полностью или частично сохранившихся архитектурных сооружений домонгольского периода в Беларуси. Она расположена на высоком берегу реки Неман. Фарный костёл Святого Франциска Ксаверия — Кафедральный собор католического Гродненского диоцеза. Старый замок был построен в конце XI века и перестраивался до XIX века включительно. Замок является одним из древнейших памятников архитектуры в Беларуси. Он расположен на высоком и крутом холме на правом берегу Немана при впадении в него Городничанки. Новый замок был построен в 1734—1751 годах во время правления польского короля и великого князя литовского Августа III, как летняя резиденция польских королей и великих князей литовских. После экскурсии в Гродно туристы отправляются в агроусадьбу «Трычоўскі маёнтак» для ночлега. На следующий день туристы отправляются в г. Скидель. На юго-восточной окраине города расположен памятник садово-паркового искусства, заложенный в середине 19 в. Здесь же туристы посетят Новый костёл Святого Квадрика Ремесленника. Далее путь следует путь на территорию заказника «Озеры». Здесь выделено 66 категорий особо ценных участков: места обитания редких видов растений и животных, массивы болот, лесные озера с их прибрежными комплексами, участки лесных массивов, золотые гряды, озера и береговые линии основной системы озер. Заказник является уникальным местом успешного расселения зубра европейского. Здесь сформирована сеть санаториев, турбаз и мест для дикого туризма. Администрацией ландшафтного заказника оборудованы места-стоянки для дикого туризма. К услугам туристов крытые беседки, костровых места, места для парковки машин. Разработаны и специальные туристические маршруты: 4 пеших и 2 водных. В стадии введения находятся и велосипедные маршруты. На озере Белое оборудована смотровая площадка. На следующий день путь следует по побережью о. Белое следует на территорию Поречского биологического заказника, где туристы насладятся прогулкой по сосновым лесам с обилием лекарственных трав. И в заключении маршрута, у туристов будет возможность познать всю прелесть Белорусской природы, передвигаясь на велосипедах по лесам пуши.

Таким образом, разработан экологический маршрут в Гродненском районе, предусматривающий посещение памятников природы и архитектуры: Августовский канал, Сопоцкинский биологический заказник, лесопарк «Пышки», агроусадьбы «Трычоўскі маёнтак», памятник садово-паркового искусства в г. Скидель, биологический заказник «Озеры», Поречский биологический заказник, костелы в городе Сопоцкин, д. Голынка, д. Заречанка, д. Адамовичи, г. Гродно, а также Коложская церковь и старый и новый замки в Гродно.

Разработанный маршрут в Гродненском районе будет способствовать развитию въездного экологического туризма, что увеличит доходы в бюджет и инвестиционную привлекательность региона. Без особых финансовых затрат (бюджетных) для государства появится возможность с максимальной эффективностью использовать туристский потенциал в устойчивом развитии территории.

В развитии трансграничного экологического туризма заинтересованы практически все участники туристского рынка. Для местного населения оказание услуг по приему и обслуживанию туристов может стать дополнительным источником доходов, особенно в межсезонье. Кроме того, решается проблема

закрепления молодежи на селе. Местные жители получают возможность развивать свои традиционные формы хозяйствования, сохранить и приумножить многовековые культурные традиции и обычаи.

**Список использованных источников:**

1. Сайт Международного общественного объединения по научно-исследовательским и информационно-образовательным программам «Развитие». – Режим доступа: [www.evolutio.info](http://www.evolutio.info)
2. Сайт Гродненского областного исполнительного комитета. – Режим доступа: [www.region.grodno.by](http://www.region.grodno.by)
3. “Дикая природа Беларуси”. – Режим доступа: [www.wildlife.by](http://www.wildlife.by)

**Гомонай-Стрижко М.В.**, к.е.н., старший викладач  
*Національний лісотехнічний університет України (м. Львів, Україна)*  
e-mail: [gomonay.m@gmail.com](mailto:gomonay.m@gmail.com)

**Оцінка еколого-економічної безпеки промислових територіальних утворень**

Із утворенням України, як незалежної держави, у стислий термін сформувались її національна безпека (НБ), а відповідно екологічна та економічна безпеки які зазнали дезорганізації. Значні зміни відбулись у національному промисловому комплексі (НПК), який опинився на межі повної деградації, за якою йде втрата базових функцій, трансформація та територіальна дезорганізація. Трансформаційні процеси у НПК з територіальною компонентою призвели до виникнення нових перепрофільованих промислових підприємств, надмірного їх скупчення та розміщення їх із не врахуванням екологічних особливостей території.

Якщо постіндустріальна економіка призвела до суттєвої деградації природного довкілля і виснаження природних ресурсів, оскільки не враховувала та ігнорувала дію закону зростання екологічних витрат, а як результат до породження техногенних катастроф і стихійних лих, то на сьогодні в нових умовах господарювання стихійні трансформаційні процеси у НПК, які відбувалися в Україні, нестабільна ситуація зумовлена військовими діями, а також суттєві короткотермінові зміни на валютному ринку, які призводять до кризового стану усієї економічної системи країни, ще більше відвертають увагу на негативні екологічні наслідки виробничо-господарської діяльності промислових територіальних утворень (ПТУ).

Враховуючи те, що базовою функцією ПТУ було розподіл по території промислових об'єктів, що містять виробничі зв'язки між промисловими об'єктами, то на сьогодні, промислові територіальні утворення у наслідок трансформацій, здебільшого відображають територіальні форми існування просторового поєднання різних галузей на спільній території, але які не взаємодіють між собою і не є взаємозв'язані у спільній виробничій системі. Окрім відсутності певних виробничих взаємозв'язків, їх розташування на спільній території є не взаємоузгодженим, що призводить до катастрофічних наслідків.

Для прикладу, як наслідок стихійної трансформації ПТУ, масштабною техногенною катастрофою могла закінчитись пожежа, яка відбулась 8 червня 2015 року на території нафтобази «БРСМ-Нафта» під Києвом (рис.1). Як стверджують працівники Київського національного університету імені Тараса Шевченка, небезпеку можуть становити сажа, сірчана кислота та продукти окислення нафти, які виділяються при згоранні нафтопродуктів. Їхній розподіл на території невідомий. Сажа вважається небезпечним забруднювачем повітря: якщо вона потрапляє до дихальних шляхів людини - може відкладатись у носоглотці, трахеї, бронхах і викликати кашель [1].

Отже, недооцінка можливих негативних наслідків впливу виробничо-господарської діяльності ПТУ на природне довкілля призводить до додаткових витрат на утилізацію, на відновлення зруйнованого екологічного потенціалу та нових проблем, що можуть виникнути у майбутньому.

Що стосується відповідальності, як показує досвід, завдана екологічна шкода на території практично не компенсується жертвам забруднених територій. Отже, виробнича діяльність ПТУ відбувається без взаємозв'язку та взаємозалежності з екологічними наслідками, тобто без гарантій запобігання погіршення екологічної ситуації та здоров'я людини. Причиною такого, з одного боку є ненадійне Державне регулювання, оскільки витрати на охорону довкілля, очистку повітряного і водного басейнів, а також ґрунтів та інших компонентів біосфери відшкодовуються з державного бюджету. Підприємства, що намагаються вирішити екологічні проблеми самотужки, недостатньо забезпечені фінансовими ресурсами, що необхідні для оновлення і вдосконалення існуючих технологічних процесів та впровадження нових екологічно-безпечних засобів виробництва, які відповідно, потребують нових чи реконструкцію старих будівель та нових чи розширення існуючих територій. З іншого боку зауважуємо, що розвиток екологічної безпеки взаємопов'язаний із рівнем розвитку економічного та технічного потенціалу держави.

Отже, поняття екологічна безпека ПТУ потребує інтегрованої характеристики економічної безпеки ПТУ. Тобто, для запобігання погіршення екологічної ситуації та забезпечення належних умов навколишнього природного середовища, при якому забезпечується екологічна рівновага та гарантується захист навколишнього середовища: біосфери, атмосфери, гідросфери, літосфери, космосфери, видового складу тваринного і рослинного світу, природних ресурсів, збереження здоров'я і життєдіяльності людей, необхідно розглядати виробничу діяльність ПТУ, як еколого-економічну систему, яка має свою специфіку розвитку та життєдіяльності.

На економічну вигоду розміщення обох нафтобаз у населеному пункті Глевахів, що поблизу Василькова (Київська область), вказує спільна територія із спільними комунікаціями. Також на території знаходиться залізнична розв'язка, яка поділяється на дві частини: східну і західну, має три залізничні зупинки та на сході селища проходить важлива автомагістраль Київ-Одеса.

Аналізуючи розміщення нафтобази, можливо надати імовірний висновок, що на сьогодні вона займає місце колишньої військової частини. На такі висновки вказує, порушення Закону України «Про використання земель оборони». Згідно зазначеного закону, землями оборони визнаються землі, надані для розміщення і постійної діяльності військових частин, установ, військово-навчальних закладів, підприємств та організацій Збройних Сил України, інших військових формувань, утворених відповідно до законів України (далі - військові частини) [3]. Щодо розмірів земельних ділянок, необхідних для розміщення військових частин та проведення ними постійної діяльності, то вони визначаються згідно із потребами на підставі затвердженої в установленому порядку проектно-технічної документації. Отже, можливо зробити припущення про порушення проектно-технічної документації у наслідок якого стихійно сформувалися дві нафтобази на території військової частини.

Проблемою, що призводять до формування небезпеки в окремих регіонах є також відсутність належної еколого-економічної експертизи при розміщенні техногенних об'єктів, та нестаток фахівців у галузі еколого-економічної безпеки. Отже, існує нагальна потреба подальшого розвитку досліджень в управлінні регіональною еколого-економічною безпекою та розробки технічних засобів її реалізації.

На порушення, щодо місця розташування баз, також вказують свідчення директора аналітико-дослідницького центру "Інститут міста Києва" Олександра Сергієнко [4]. Олександр Сергієнко засвідчує відсутність дозволів розташування нафтобази біля аеропорту та військових складів, які мають бойовий арсенал, а також наголошує, що такі порушення можуть бути об'єктом та причиною терористичних дій. Отже, мова йде про руйнівний вплив на процес сталого розвитку країни, тобто на безпечне та здорове довкілля, що неминуче спричиняють війни.



Рис.1. Розміщення нафтобази «БРСМ-Нафта» у населеному пункті Глевахів, що поблизу Василькова (Київська область) [2].

Як відзначає Ю.Ю. Туниця [5, с.37], економічна та екологічна підсистеми пов'язані між собою причинно-наслідковими взаємозв'язками та розвиток, стабілізація і деградація кожної з цих підсистем впливають одна на одну. На сьогодні, якщо розглядати ПТУ, як еколого-економічну систему очевидним є те, що вплив негативних політичних та військових факторів призводить до повної руйнації екосистеми, а як наслідок і економічної системи НПК.

Висновки: У еколого-економічній системі ПТУ економічна підсистема завжди залежить від екологічної (природної). Деградація природної підсистеми (внаслідок діяльності) призводить до деградації економічної підсистеми. Отже, трансформаційні процеси у ПТУ повинні відбуватися у взаємозв'язку та у взаємозалежності з територіальною ознакою, екологічними наслідками та безпечним економічним зростанням. Тобто в процесі сталого розвитку виробничої діяльності ПТУ повинна існувати гарантія, запобігання погіршення екологічної ситуації чи здоров'я людини та забезпечення з боку Державного регулювання безпечного розвитку економічного потенціалу ПТУ.

#### Список використаних джерел:

1. Пожежа на нафтобазі: що науковці кажуть про наслідки. Шидловська Є. 10 червня 2015 [Електронний ресурс] / Офіційний сайт BBC. Україна. — Режим доступу : [http://www.bbc.com/ukrainian/society/2015/06/150610\\_ecology\\_after\\_fire\\_she](http://www.bbc.com/ukrainian/society/2015/06/150610_ecology_after_fire_she).
2. Масштабна пожежа і вибух на нафтобазі під Васильковом. 10 червня 2015. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт телевізійної служби новин (ТСН). Хронологія подій.— Режим доступу : <http://tsn.ua/kyiv/masshtabna-pozhezha-i-vibuh-na-naftobazi-pid-kiyevom-hronologiya-podiy-435252.html>.
3. Закон України „Про використання земель оборони” [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1345-15>.
4. Пожежа під Києвом: отруйні речовини випадають з першим дощем. 10 червня 2015. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт канал 24. — Режим доступу : [http://24tv.ua/news/showNews.do?pozhezha\\_pid\\_kiyevom\\_otruyni\\_rechovini\\_vipadut\\_z\\_pershim\\_doshhem&objectId=583388&tag=tema\\_dnya](http://24tv.ua/news/showNews.do?pozhezha_pid_kiyevom_otruyni_rechovini_vipadut_z_pershim_doshhem&objectId=583388&tag=tema_dnya).
5. Туниця Ю.Ю. Екоекономіка і ринок: подолання суперечностей. / Ю.Ю. Туниця – К.: Знання, 2006. – 314 с.

**Горна С. О.**, студентка 3 курсу,  
група Мен-132, факультет проектного менеджменту,  
управління якістю та життєзабезпечення  
Науковий керівник: **Мельников С.В.**, професор кафедри  
природокористування та техногенної безпеки  
*Навчально-науковий інститут економіки  
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*  
e-mail: [gorna20@mail.ru](mailto:gorna20@mail.ru)

#### Якість молочних продуктів в Україні

Забезпечення продовольчої безпеки України вимагає підтримання відповідного рівня продовольчого самозабезпечення, що передбачає використання державної підтримки вітчизняних виробників молочної продукції [1, 7].

Технологічна безпека молока і молочних продуктів полягає у впровадженні новітніх технологій, досягненні технологічного прогресу, збереженні такого рівня вітчизняного науково-технічного й виробничого потенціалу, який у разі погіршення внутрішніх і зовнішніх умов забезпечив би виживання національної економіки за рахунок використання власних інтелектуальних і технологічних ресурсів, збереження державної незалежності. Від стану агропромислового комплексу та національної нормативної бази безпосередньо залежить рівень продовольчої та технологічної безпеки України [7].

Вступ України до Світової організації торгівлі (СОТ) та можливість інтеграції у Європейське співтовариство (ЄС) вимагають підвищення якості, безпеки та конкурентоспроможності молочної продукції на внутрішньому та світовому ринках. Важливою передумовою покращення якості молочної продукції є гармонізація системи її оцінки, відповідно до нормативних документів міжнародних організацій [3, 4].

Особливо зараз гостро постала проблема про якість продуктів які ми щодня споживаємо. Деякі з цих продуктів згубно впливають на наш організм. Тому тема, яка розкривається в даній статті, є досить актуальною на сьогоднішній час.

Проблеми, пов'язані із якістю та конкурентоспроможністю молочної продукції розглядали такі дослідники як В.Касянчук, Е.Арзянцева, О.Лакішик, А.Твердохліба, В.Вінтоняк, І.Орлова, О.Якубчук та

ін. Науковцями та практиками розглядаються питання технічного й технологічного забезпечення якості молочних продуктів, аналізується стан ринку молока, перспективи його розвитку.

Молоко та молочні продукти є ваговою складовою раціону харчування людини, їжею щоденного попиту. Необхідність споживання цих продуктів визначається фізіологічними нормами, рекомендованими Інститутом харчування Міністерства охорони здоров'я України. Відповідно до цього середньостатистичний споживач повинен вживати за рік близько 200 кг молочної продукції. Сучасний вітчизняний ринок пропонує значний асортимент молочних продуктів – молоко питне та рідкі дієтичні продукти, вершки, сметана, сир кисломолочний, сиркові маси, вершкове масло, молоко згущене, молоко сухе, вершки сухі, морозиво тощо.

З іншого боку, молоко є сировиною для переробних підприємств молокопродуктового підкомплексу АПК. Сьогодні в Україні існує кілька проблем щодо якості початкової сировини – молока, що знаходить своє безпосереднє відображення у виробництві низки молочних продуктів, які не відповідають у багатьох випадках встановленим національним (європейським) стандартам. Останнє засвідчує необхідність підвищення якості молочної продукції як для внутрішнього, так і зовнішнього споживання, а також для того, щоб вітчизняні виробники молочної продукції могли успішно конкурувати на відповідному європейському ринку.

Важливо дослідити складові, що формують якість молока і молочних продуктів, які представлені сьогодні на ринку за показниками повноти споживчих властивостей, безпеки й фізіологічно обґрунтувати необхідність покращення показників якості відповідної продукції.

Важливе значення молока та молочних продуктів у харчуванні людини пояснюється тим, що, по-перше, молоко містить майже всі необхідні для життя речовини: білки, жири, вуглеводи, мінеральні речовини – макро- та мікроелементи, вітаміни, органічні кислоти, ферменти тощо; по-друге, молочні продукти відрізняються хорошою та легкою засвоюваністю. Так, збалансованим є співвідношення між кальцієм та фосфором, чого немає в інших харчових продуктах, а також між білками, жирами, вуглеводами, що робить молоко ідеальною сировиною. Споживча корисність молочних продуктів виявляється через їх харчову, біологічну, фізіологічну, енергетичну, лікувально-профілактичну цінність. Крім того, споживчі властивості продуктів поглиблюються за рахунок розширення складу сировини; використання додаткових інгредієнтів; впровадження нових, інноваційних технологій тощо.

Особливу увагу слід акцентувати на фізіологічних показниках молочних продуктів. Молоко і молочні продукти мають важливі фізіологічні властивості, насамперед покращують роботу травної системи, посилюють виділення травних соків, подавляють гнильні процеси в кишково-шлунковому тракті організму людини та ін.

При визначенні якості молочних товарів враховують органолептичні, фізико-хімічні і мікробіологічні показники; стан споживчої і транспортної тари, стан та показники маркування та ін. Основними органолептичними та фізико-хімічними показниками якості молочних продуктів є: зовнішній вигляд, смак, запах, консистенція; ступінь чистоти, густина, кислотність, вміст сухих речовин, жирність, температура продукту та ін. Наприклад, продукти із дефектами зовнішнього вигляду і консистенції в багатьох випадках містять речовини, шкідливі для організму людини. Якісне забезпечення молочної продукції є тривалим та складним технічним процесом, що складається із таких етапів, як: одержання молока – транспортування сировини – переробка молока – виготовлення молочних продуктів – перевезення готової молочної продукції – торговельні процеси – споживання. Це вимагає значних зусиль з боку виробників молока, постачальників, переробників із одночасним координуванням дій на загальнодержавному рівні. Обґрунтувати вищевикладене можна на підставі кількох позицій. По-перше, на сьогодні в Україні гостро стоїть питання якості коров'ячого молока як сировини. Це пояснюється тим, що переважаюча частка молочної продукції на сучасний ринок постачається із господарств населення, в яких використовується лише ручне доїння. Звідси потенційна та реальна можливість бактеріального забруднення молока. Крім того, додаються проблеми на етапах перевезення продукції, що потребує належної тари, спеціально обладнаних транспортних засобів тощо. По-друге, якість молока як початкової сировини повинна відповідати нормам безпеки. Індикаційними та найбільш важливими показниками якості молока та молочних продуктів є мікробіологічні або бактеріологічні показники. Мікробіологічні показники якості молока визначаються загальною кількістю бактерій в 1 мл продукту та титром кишкової палички й відображають ступінь та характер мікробної зараженості. В існуючих стандартах для молочних продуктів вказана допустима кількість непатогенних бактерій (сапрофітних); присутність патогенних бактерій взагалі не допускається. Безпека молока та молочних продуктів у цілому може бути визначена за комплексним показником – ветеринарно-санітарна безпека. Так, у відповідності до сучасних міжнародних вимог [2] господарство, де виробляється сире молоко для виробництва молокопродуктів, повинно: дотримуватись правил гігієни та ветеринарної санітарії; виконувати вимоги належної виробничої практики; здійснювати ідентифікацію та реєстрацію тварин; забезпечувати ведення належної документації щодо надходження кормів, засобів гігієни та санітарії лікарських препаратів; здійснювати контроль у прифермерській лабораторії за показниками якості та безпечності молока; проводити



обов'язкову реєстрацію кормів, що надходять для тварин, оскільки через корми в молоко можуть потрапляти небезпечні для здоров'я людини речовини (гормони, антибіотики тощо); здійснювати реєстрацію ветеринарних лікарських засобів, які застосовують для лікування тварин; реєструвати появу хвороб у тварин, які загрожують безпечності молока. По-третє, вагомою складовою забезпечення якості молочної продукції є належна переробка молока та відповідне виготовлення молочної продукції із використанням сучасних технологій, обладнання та устаткування. При цьому кожна партія досліджуваного молочного продукту має бути прийнята й оцінена технічним контролем (лабораторією) підприємства-виробника. Виробник повинен гарантувати відповідність продукту, що виготовляється, вимогам стандарту та супроводжувати кожен партію молочних продуктів документом встановленої форми, що засвідчує їх якість.

Останнім часом широкого розповсюдження на ринку набули продукти, в яких частина молочного жиру замінена рослинними оліями. Передусім це можна пояснити позиціями виробника. Так, повна або часткова заміна молочного жиру й молочного білка дозволяє збільшити обсяги виробництва й зменшити його сезонність за рахунок ефективного використання сировинних ресурсів, а також знизити собівартість продукту. Певні позитиви одержує і споживач, оскільки розширюється асортимент відповідної продукції із урахуванням вимог здорового харчування, а також моди на низькокалорійні продукти. На вітчизняному ринку з'явилися нові жирові продукти, що отримали назву "спреди", які пропонуються як заміники вершкового масла і виготовляються на підприємствах молочної та олійно-жирової промисловості. Для одержання продукту належної якості необхідно розробляти нові та удосконалювати існуючі методи виготовлення спредів.

Іншим аспектом формування якості молочної продукції є застосування ароматизаторів, багатих і насичених композицій для підкреслення характерної "ноти" запаху. При створенні ароматизаторів молочної групи в них можлива присутність таких смакоароматичних відтінків, як: молочний, солодкий, вершковий, масляний, кисломолочний, спряжений, карамельний, молочний, ванільний, сирний, фруктовий, тоффі та ін. При цьому важливо, щоб зазначені ароматизатори мали природне походження, забезпечуючи принципи здорового харчування людини. Для цього на практиці, для прикладу [6], використовується сквашування молока спеціально відібраними штамами бактеріальних культур, що дає можливість отримати ароматизатори із природним набором ароматичних речовин, притаманних кисломолочним продуктам.

По-четверте, належне забезпечення вітчизняного споживача якісною молочною продукцією потребує, поряд із розглянутими складовими, державного регулювання основних процесів виробництва, переробки молока. Виходячи із позиції, що на сьогодні молоко в нашій країні визначається як соціальний продукт (після хлібобулочних виробів), необхідно як кількісно забезпечити насичення вітчизняного ринку молочними товарами, так і гарантувати споживачу належну якість та безпеку.

Відносини, які виникають під час виробництва, транспортування, переробки, зберігання та реалізації, ввезення на митну територію та вивезення з митної території України молока, молочної сировини та молочних продуктів, регулюються Законом України "Про молоко та молочні продукти" від 2004 року із внесеними доповненнями в 2006 році [5]. Цим Законом визначаються основні засади державної політики щодо забезпечення якості та безпеки молока та молочних продуктів. Серед визначених заходів цього спрямування слід зазначити такі: ветеринарно-санітарні вимоги до виробництва молока, молочної сировини та молочних продуктів; вимоги до пакування та маркування молочних продуктів (зокрема, те, що тара та упаковка для молочної сировини та молочних продуктів мають бути виготовлені з матеріалів, дозволених для використання; забороняється відокремлення процесу пакування молочних продуктів від технологічного циклу виробництва продукції), стимулювання підвищення якості молока, що відповідає вимогам державного стандарту України через доплати у відсотках до закупівельної ціни для молока вищого ґатунку – 25 %, для молока першого ґатунку – 20 %. Крім того, цим законом передбачено також державну підтримку виробників молока, молочної сировини і молочних продуктів, зокрема, це: фінансування з Держбюджету програм розвитку селекційно-плеємної роботи в молочному скотарстві, протиепізоотичних заходів, що мають загальнодержавне значення; дотаційні ціни на молоко; підтримка виробництва продукції дитячого харчування; підтримка експорту молочних продуктів; надання пільгових короткострокових і довгострокових кредитних ресурсів; фінансування лізингових послуг щодо придбання обладнання вітчизняного та зарубіжного виробництва для технічного переоснащення і запровадження сучасних технологій виробництва та переробки молока і молочних продуктів.

Досліджуючи дане питання, дійшли висновку: за підсумками першого півріччя 2015 року №1 з виробництва молочної продукції в Україні стала компанія «ТЕРРА ФУД»[8]. Ключові бренди компанії: «Ферма», «Тулчинка», «Біла лінія», «Premiale». Виробничі потужності «ТЕРРА ФУД» включають 19 заводів. Підприємства компанії сертифіковані на відповідність міжнародним стандартам менеджменту якості ISO9001, менеджменту в області безпеки харчової продукції ISO22000 та екологічного менеджменту ISO14001.

Високу якість продукції «ТЕРРА ФУД» підтверджують більш ніж 30 винагород національних і міжнародних конкурсів і дегустацій, серед яких «Вибір року»(2011), Премія СНД за досягнення в сфері якості (2009), «Бренд року» (2009), звання лауреата всеукраїнської акції «Лідер товарів та послуг України» (2007) тощо.

#### Список використаних джерел:

1. Ляшенко О. М. Про стратегію забезпечення продовольчої безпеки / О. М. Ляшенко : з. наук праць Луганського держ. аграрного ун-ту. Економічні наук. – Луганськ, 2006. – №9. – С. 69-73.
2. Касянчук В. Проблеми безпечності української молочної продукції // Продукты & Ингредиенты. – 2008. – №5. – С.54-56.
3. Пасхавер Б. Сучасний стан продовольчої безпеки / Б. Пасхавер // Економіка України. – 2006. – №4. – С.43-50.
4. Перелік європейських стандартів // [Електронний ресурс]. - Режим доступу : URL : esearch.cen.eu
5. Про молоко та молочні продукти: Закон України від 24.06.04, №1870-IV.
6. Орлов І. Ароматизатори для молочних продуктів // Продукты & Ингредиенты. – 2008. – №10. – С.49.
7. Хомічак Л. М. Сучасний стан питання якості та безпечності молока та молочних продуктів в Україні / Л.М. Хомічак, Г.Д. Гуменюк, Л.В. Баль-Прилишко, Ю.В. Слива // Молочное дело. – 2010. – № 4. С. 8-15.
8. Офіційний сайт European Business Association // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.eba.com.ua/uk/information-support/news-from-members/item/32557-2015-9-3-1731>

**Гребень А.О.**, аспірант

природничо-географічний факультет

Науковий керівник: **Барановський М.О.**, д.г.н., професор

*Ніжинський державний університет імені Миколи Гоголя(м. Ніжин, Україна)*

e-mail: [serg1234serg@meta.ua](mailto:serg1234serg@meta.ua)

### Територіальна організація системи медичного обслуговування Рівненської області

Забезпечення належного стану здоров'я населення є одним із найголовніших завдань органів державної влади нашої країни. Важливість сфери медичного обслуговування полягає, в першу чергу, у тому, що вона відіграє важливу роль у формуванні демографічного потенціалу території.

Серед багатьох факторів, що визначають ефективність функціонування сфери послуг (якість послуг, доступність, асортимент, кваліфікація працівників, прогресивні форми, технічна оснащеність, рівень розвитку матеріального виробництва і т. і.), одне з провідних місць посідає фактор її територіальної організації. Значення цього фактора полягає в тому, що безпосереднім споживачем послуг є населення, яке певним чином і досить стабільно розміщується на конкретній території. Від того, наскільки розміщення послуг буде відповідати розміщенню та територіальній рухливості населення, залежить як ступінь задоволення потреб людини, так і ефективність діяльності підприємств послуг і галузі в цілому [1].

Відповідно до системного підходу, територіальна організація закладів охорони здоров'я є одним із складових елементів територіальної організації суспільства, одна із компонентних форм його геопросторової організації [6]. Територіальна організація закладів охорони здоров'я має суттєвий вплив на результативність їхнього функціонування, на якість надання медичної допомоги, на наближення медичних послуг до населення.

Дослідження територіальної організації закладів охорони здоров'я спирається на теоретичні положення суспільної географії. Разом з тим, при обґрунтуванні положень теорії територіальної організації закладів охорони здоров'я необхідно враховувати специфічні особливості цієї галузі.

В останні роки у суспільній географії все виразніше виділяється така тема наукових досліджень, як проблеми охорони здоров'я (Л. Шевчук, Л. Немець, Г. Баркова, Х. Подвірна та ін.). Актуальними є також розробки питань державного управління в галузі охорони здоров'я (З. Гладун), соціально-економічні та регіональні аспекти сфери охорони здоров'я (В. Куценко, Г.І. Трілленберг). Разом із тим, як показує аналіз наукової літератури з питань охорони здоров'я та її територіальної організації, "охороноздоровча" тематика у географії набуває нового змісту. Це зумовлено масштабністю та гостротою проблем у медичній галузі, її трансформацією у пострадянський період.

Актуальним завданням є розробка оптимальної територіальної організації системи охорони здоров'я, визначення перспектив її найкращого функціонування з урахуванням особливостей розвитку конкретного регіону з метою максимального забезпечення потреб населення в своєчасній та якісній медичній допомозі. Географічний підхід до дослідження даної проблеми дозволяє комплексно розглянути й оцінити особливості територіальної організації медичної системи, враховуючи природно - географічні, соціально-господарські, геоекологічні, демографічні чинники, і визначити шляхи покращання та оптимізації функціонування закладів охорони здоров'я.

На початку дослідження важливо визначити змістовну сутність базових понять, що стосуються сфери охорони здоров'я.

Як зазначено в “Основах законодавства України про охорону здоров’я” [2], охорона здоров’я - це система державних, громадських й індивідуальних заходів та засобів, що сприяють здоров’ю, запобіганню захворювань та попередженню передчасної смерті, забезпеченню активної життєдіяльності й працездатності людини, що враховують увесь комплекс чинників, які впливають на здоров’я людства.

У цьому контексті Х. Подвірна виділяє сферу охорони здоров’я як відкриту, динамічну, складну, специфічну складову частину сфери послуг і детермінує її як сукупність закладів і ресурсів, діяльність та функціонування яких спрямовані на підтримання та збереження оптимального рівня здоров’я населення, що пов’язані управлінням, потоками людей, прямими та зворотними інформаційними зв’язками [3, с. 125].

Система охорони здоров’я поділяється на систему закладів охорони здоров’я, систему запобігання поширенню хвороб, систему стоматологічного лікування, систему санітарно-епідеміологічної служби, систему лікувально-профілактичної роботи та ін. Цей перелік не є стабільним, оскільки кількість типів закладів охорони здоров’я змінюється у процесі розвитку медицини.

Заклади охорони здоров’я, як зазначається в Законі України “Основи законодавства про охорону здоров’я в Україні” (розд. I, ст. 3), це - "підприємства, установи та організації, завданням яких є забезпечення різноманітних потреб населення в галузі охорони здоров’я шляхом надання медико-санітарної допомоги, включаючи широкий спектр профілактичних і лікувальних заходів або послуг медичного характеру, а також виконання інших функцій на основі професійної діяльності медичних працівників" [2].

Медичні установи – основна структурна ланка системи охорони здоров’я, яка надає медико-санітарну допомогу та медичні послуги населенню України. При цьому медичну допомогу населенню різних статевовікових груп, сільському і міському населенню надають конкретні медичні заклади. Так, фельдшерсько-акушерські пункти – основний тип закладів охорони здоров’я у сільській місцевості. Вони надають населенню конкретного сільського поселення долікарську лікувально-профілактичну допомогу, здійснюють комплекс профілактичних, оздоровчих, протиепідемічних заходів, здійснюють поточний санітарний нагляд, забезпечують раннє виявлення інфекційних захворювань. Центральна районна лікарня надає спеціалізовану амбулаторно-поліклінічну, спеціалізовану стаціонарну та інші види медичної допомоги всьому населенню району.

Всі заклади охорони здоров’я неоднаково розміщені по території, функціонують під впливом різних чинників, тому по-різному задовольняють потреби населення конкретної території в медичних послугах. Разом з тим, у функціонуванні всіх закладів охорони здоров’я одна і та сама мета – максимальне наближення медичної допомоги до потреб населення та підвищення її якості.

Усі заклади охорони здоров’я будь-якого регіону перебувають між собою у певних зв’язках. При цьому можна виділити два види таких зв’язків – адміністративно-управлінські та зв’язки, які сформувалися усередині самої медичної галузі відповідно до особливостей надання послуг різними закладами охорони здоров’я (внутрішньогалузеві).

Адміністративно-управлінські зв’язки полягають у підпорядкуванні фельдшерсько-акушерських пунктів сільським дільничним лікарням або, за відсутності останніх, амбулаторіям загальної практики (сімейної медицини) чи центральним районним лікарням. Центральні районні лікарні, у свою чергу, підпорядковуються обласним лікарням.

Внутрішньогалузеві зв’язки формуються та реалізуються відповідно до особливостей надання медичних послуг. На першому етапі надається первинна лікарська та долікарська допомога, на другому – спеціалізована, на третьому – вузькоспеціалізована медична допомога. Надання первинної медичної допомоги населенню здійснюють заклади охорони здоров’я, розташовані на сільських лікарських дільницях. До їх складу входять сільська дільнична лікарня або самостійна лікарська амбулаторія (надають первинну лікарську допомогу) і підпорядковані їм фельдшерсько-акушерські пункти (надають долікарську допомогу). Медичну допомогу на другому рівні надають районні медичні заклади – центральні районні і районні лікарні. Функції центральної районної лікарні охоплюють: надання первинної медичної допомоги (населенню районного центру); надання вторинної медичної допомоги (населенню сіл району); управління медичною системою району. На третьому рівні надається вузькоспеціалізована медична допомога, що є функцією обласних закладів охорони здоров’я та диспансерів. Крім цієї функції, обласні заклади охорони здоров’я (обласні лікарні) здійснюють управління роботою медичних систем адміністративних районів. Таким чином, всі заклади охорони здоров’я тісно пов’язані між собою не тільки в адміністративно-управлінському плані, але і за змістом та видом надання медичної допомоги [4].

Отже, опираючись на концепцію територіальних структур, розроблену О. Топчієвим [5], територіальну організацію закладів охорони області можна представити як моноцентричну (моноядерну) радіально-кільцеву систему, в якій навколо центрального обласного ядра функціонують розвинені медичні центри нижчого порядку.

Суттєвою є також організаційно-змістова структура надання медичної допомоги. Її можна представити схемою: виявлення захворювання – звернення до лікаря – діагностика захворювання та

визначення курсу лікування – лікування захворювання. Завершується надання медичної допомоги вилікуванням хвороби та покращеним станом здоров'я пацієнта. Період від моменту виявлення захворювання до моменту вилікування хвороби, на думку О. Пушкаря, можна представити як цикл надання медичної допомоги [4]. У медичній практиці можна виділити завершені цикли (коли всі дії, що входять до циклу, здійснюються в межах одного закладу охорони здоров'я) та розірвані цикли надання медичної допомоги (дії, що входять до циклу надання медичної допомоги, здійснюються поетапно в різних закладах охорони здоров'я).

На сьогодні з метою підвищення якості надання медичних послуг проводиться реорганізація традиційної територіальної організації закладів охорони здоров'я, зокрема передбачається створення госпітальних округів – мережі закладів охорони здоров'я, що розташовані на території кількох адміністративно-територіальних одиниць, які забезпечують потреби населення відповідних територій у вторинній та екстреній медичній допомозі. Безумовно, це підвищить якість надання медичних послуг, але при цьому виникає досить гостра проблема – доступність цих медичних послуг для населення. Одним із напрямків вирішення цієї ситуації є забезпечення такого поділу території на округи, при якому *відстань до відповідної лікарні повинна вкладатися у межі так званого терапевтичного вікна – «золотої» години довозу хворого швидкою допомогою. Тому область має бути поділена на декілька округів.* Щодо Рівненської області, то на її території планується виділити 7 госпітальних округів (рис. 1).



Рис. 1 Госпітальні округи Рівненської області  
(за матеріалами Управління охорони здоров'я у Рівненській області)

Система охорони здоров'я Рівненської області представлена 309 лікувальними закладами державної власності (за даними Головного управління статистики у 2014 році). Серед закладів, що надають вузькоспеціалізовану допомогу, варто виділити Госпіталь військового гарнізону, Обласний ендокринологічний центр, Обласний онкологічний диспансер (м. Рівне), Острозька протитуберкульозна лікарня та інші.

Найбільша кількість закладів охорони здоров'я налічується у Дубенському, Рівненському, Сарненському та Костопільському районах, найменша – у Демидівському, Здолбунівському та Рокитнівському районах.

При дослідженні територіальної організації закладів охорони здоров'я Рівненської області було розраховано індекс навантаження на один лікувальний заклад. Це здійснювалося шляхом поділу кількості населення адміністративного району на кількість лікувальних закладів у ньому. При цьому не бралися до уваги заклади вузькоспеціалізованої медичної допомоги. Розрахунки показали, що найбільш навантаженими є лікувальні заклади Рівненського, Володимирецького, Сарненського та Березнівського районів, що в першу чергу пов'язано з кількістю населення у цих районах.

Для більш детальної характеристики завантаженості закладів охорони здоров'я було визначено не кількість населення, що припадає на один медичний заклад, а кількість випадків захворювання. В результаті розрахунку було встановлено, що найбільш гостра ситуація склалася у Демидівському, Володимирецькому та Березнівському районах.

Поряд із диспропорціями у просторовому розміщенні лікувальних закладів на території Рівненської області, досить суттєвою проблемою є скорочення кількості лікувальних установ. Це відбувається у результаті їхнього закриття, укрупнення або трансформації на засадах сімейної медицини.

За період з 1995 по 2014 роки кількість лікарняних ліжок також зменшилася на 36,6 % (у розрахунку на 10000 осіб). При цьому загальна захворюваність населення за усіма класами хвороб порівняно з 1995 роком зросла на 14,8 %. Із збільшенням захворюваності населення зросла і кількість відвідувань амбулаторно-поліклінічних закладів на 22,3 % за зміну.

При цьому варто пам'ятати, що рівні хворобливості населення є чинником і результатом функціонування сфери охорони здоров'я. Їх вплив на суспільство проявляється через значні втрати медико-біологічного, соціального та економічного характеру. При цьому слід зазначити, що сучасний стан медичних послуг необхідно оцінювати, враховуючи ряд об'єктивних (діяльність закладів системи охорони здоров'я, матеріально-технічне забезпечення, кадровий потенціал, рівень фінансування та інше), а також суб'єктивних (рівень захворюваності, частота відвідувань тих, чи інших закладів тощо) факторів.

Тому на сьогодні важливим завданням є удосконалення галузевої політики у межах регіональної медичної системи. Воно передбачає: удосконалення територіальної організації всієї системи, оптимізацію галузі охорони здоров'я з метою ліквідації диспропорцій у розвитку різних видів медичної допомоги, впровадження в практику сучасних новітніх медичних технологій, ліквідацію диспропорцій у забезпеченні медичними послугами сільського та міського населення, поліпшення медичного обслуговування на низовому рівні, особливо в сільській місцевості, поліпшення медикаментозного і матеріально-технічного забезпечення галузі. Важливим аспектом є вирішення проблеми медичних кадрів, їхньої підготовки та перепідготовки у відповідності до вимог суспільства.

#### Список використаних джерел:

1. Дудник І. М. Територіальна організація послуг. Курс лекцій/ І. М. Дудник. – Полтава : ПБ МНТУ, 2000. – 97 с.
2. Основи законодавства України про охорону здоров'я // Закони України. - Т. 4. - К. : Ін-т законодавства ВР України, 1996. - С. 219-244.
3. Подвірна Х.Є. Сфера охорони здоров'я в сучасних наукових дослідженнях / Х.Є. Подвірна // Науковий вісник Волинського університету імені Лесі Українки. Географічні науки, № 8.- Луцьк: РВВ Вежа, 2009. – С. 120-125.
4. Пушкар, О. Сутність територіальної організації закладів охорони здоров'я [Текст] / О. Пушкар // Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка. Сер. Географія / редкол.: В. Я. Брич, О. В. Заставецька, С. І. Ішук [та ін.]. – Тернопіль : Тайп, 2010. – Вип. 2 (28). – С. 89–95.
5. Топчів О.Г. Основи суспільної географії: підручник для студ. географ. спеціальностей вищих навч. закладів / О.Г. Топчів. – Одеса: Астропринт, 2009. – 544 с.
6. Шаблій О.І. Суспільна географія : теорія, історія, українознавчі студії / О.І. Шаблій. – Львів: Льв. Нац. ун-т ім.І.Франка, 2001. – 744 с.

**Данченко В.В.**, студентка 4 курсу, група ФБС 312,  
фінансово-кредитний факультет

Науковий керівник: **Запорожець С.В.**, к.е.н., доцент кафедри банківської справи  
*Черкаський навчально-науковий інститут  
ДВНЗ «Університет банківської справи» (м. Черкаси, Україна)*  
e-mail: danchenko.viktoria@gmail.com

#### Аналіз стану ринку платіжних карток в Україні

**Постановка проблеми.** Прагнення України до вступу в Європейський союз вимагає удосконалення банківської системи і культури платежів. Зокрема це стосується розширення розрахунків за допомогою банківських платіжних карток. У зв'язку з цим важливою складовою стратегії розвитку банківських установ України повинна стати розробка і впровадження високотехнологічних фінансових інструментів та продуктів. Це зумовлює необхідність вивчення тенденцій розвитку ринку платіжних карток в Україні.

**Метою** даної роботи є аналіз стану ринку платіжних карток в Україні, а також обґрунтування сучасних проблем та перспектив його розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблему розвитку ринку платіжних карток відображено у дослідженнях О.Д. Василика, В.М. Кравця, В.І. Міщенко, О.М. Мозгового, В.М. Котечкова С.В. Науменкової, Ю.М. Пахомова, М.І. Савлука, А.С. Савченка, В.С. Стельмаха, М.Ф. Тимчука, А.С. Філіпенка та інших. У своїх роботах автори звертали увагу на сучасний стан ринку платіжних карток

України, його динаміку та проблеми, які виникають внаслідок його розвитку, а також перспективи розвитку платіжних карток різного типу.

**Виклад основного матеріалу.** У сучасних умовах важливою проблемою постає виявлення тенденцій розвитку ринку платіжних карток. Український картковий ринок швидко розширюється за рахунок нових держателів карток, емітентів та точок обслуговування, але за рахунок впливу різного роду факторів, таких як: несприятлива економічна ситуація, політична нестабільність, військові дії (які опосередковано впливають як на банківський сектор, так і на матеріальне становище суспільства), а також неплатоспроможність та закриття багатьох банківських установ, на даний момент ми уже не можемо говорити про стрімкий ріст попиту на даний вид банківського продукту.

Станом на 01.01.2015 року загальна кількість платіжних карток, які знаходяться в обігу, становила близько 70 551 тис. шт., із них кількість платіжних карток, за якими була здійснена хоча б одна операція протягом року, дорівнювала 33 042 тис. од. Станом на 01.07.2015 року кількість активних карток скоротилася до 30 096 тис. шт., при цьому кількість карток в обігу також скоротилася до 65 388 тис. шт. [2].

Така динаміка свідчить про зменшення попиту на такий банківський продукт як платіжна картка. Проте розглядаючи наявну ситуацію з позитивної сторони, слід визнати, що зі зменшенням карток в обігу зменшується і кількість неактивних карток.

Якщо розглядати тенденцію зміни кількості банкоматів, що обслуговують обіг пластикових карток, то їхня кількість також скоротилася з 36 596 шт. станом на 01.01.2015 року до 34 325 шт. на станом на 01.07.2015 року [2].

Суттєвою проблемою, пов'язаною з банківськими платіжними картками є те, що їх використання на території України ще не настільки доступно як у інших економічно розвинених країнах, оскільки ринок цих послуг у нас ще знаходиться на стадії розвитку, а це призводить до того, що такими «благами цивілізації» можуть користуватися фізичні та юридичні особи в основному у містах (хоча у великих сільських населених пунктах також встановлені чи планують бути встановленими банкомати та термінали). Також, порівняно з попередніми роками, на практиці ми можемо спостерігати позитивну тенденцію до обладнання навіть невеликих торгових точок платіжними терміналами. Це, в свою чергу, позитивно відображається на прозорості розрахунків та готівкового обігу, а також контролю за діяльністю підприємців з боку державних контролюючих структур.

Українські банки також зацікавлені в розвитку міжнародних платіжних систем, адже, випуск міжнародних банківських карток дозволяє здійснити інтеграцію у світову систему банківських послуг, підняти імідж банку, завоювати ринок та залучити додаткових клієнтів. Але реалізація цих напрямів вимагає значних капіталовкладень у програмне забезпечення банків, банкоматів, платіжні термінали, телекомунікаційні мережі та ін., а також реконструкцію суміжних сфер торгівлі та послуг [1].

В другому кварталі 2015 року кількість операцій з використанням платіжних карток, емітованих українськими банками становила 466 млн. шт. З них: отримання готівки – 169 млн. шт., а безготівкових платежів – 297 млн. шт. на суму 86 634 млн. грн. Тож, чітко простежується, що суспільство надає перевагу безготівковим платежам. Така ситуація пояснюється розвитком банківських технологій, оплати товарів через інтернет, розширенням мережі терміналів та більшої доступності безготівкової оплати послуг порівняно з попередніми роками. Хоча ще у 2012 році ситуація була абсолютно протилежною: кількість готівкових операцій з використанням платіжних карток, емітованих українськими банками, перевищувала кількість безготівкових (755 млн.шт. проти 584 млн.шт.). Тоді, серед основних причин некористування картою для оплати в точках продажу, за словами респондентів було те, що суспільство за звичкою віддає перевагу готівці (близько 40%), або ж – мала кількість магазинів, що приймають картки, якими володіють респонденти [3].

**Висновок.** Виходячи з аналізу ситуації на ринку платіжних карток в Україні, для його розвитку перш за все необхідно підвищити довіру суспільства до даного виду банківських продуктів, провести ефективну маркетингову політику, забезпечити клієнтів консультаціями і якісним супроводженням у процесі обслуговування, проводити підвищення кваліфікації та навчання персоналу тощо. До шляхів вирішення проблем використання платіжних карток в Україні, наведених вище, також можна віднести: поширення використання платіжних карток серед підприємств та організацій; підвищення захисту карток від підробок; запровадження новітніх технологій для реалізації державних та корпоративних проектів; державне стимулювання впровадження платіжних карток за допомогою встановлення пільгового режиму амортизації високотехнологічного оснащення, створення відповідної законодавчої бази.

Для багатьох українських банків пластикові картки стали важливим напрямом бізнесу, ефективним фінансовим інструментом. Використання платіжних карток є вигідним не лише для банківських установ, а також і для самих клієнтів, які мають можливість скористатися рядом функціональних переваг даного платіжного засобу. Проте враховуючи складну ситуацію в нашій країні, слід звернути увагу на удосконалення грошово-кредитної системи, яка певною мірою залежить від організації та розвитку ринку банківських платіжних інструментів, зокрема пластикових карток.

#### Список використаних джерел:

1. Морозова Г. С. Ринок платіжних карток в Україні: сучасний стан, проблеми і перспективи використання / Г. С. Морозова // Наукові праці Південного філіалу Національного університету біоресурсів і природокористування України "Кримський агротехнологічний університет". Економічні науки. - 2013. - Вип. 158. - С. 187-195. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nrkaue\\_2013\\_158\\_26.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nrkaue_2013_158_26.pdf)
2. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/doccatalog/list?currDir=44577>. – 01.07.2015 р.
3. Офіційний сайт новин gfk.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.gfk.ua/cgi/fts\\_search\\_all.pl](http://www.gfk.ua/cgi/fts_search_all.pl). – 30.03.2012 г.

**Дацків І.Я.**, студентка 4 курсу, група УФО-41,  
факультет управління фінансами та бізнесу  
Науковий керівник: **Лобода Н.О.**, к.е.н., доцент  
*Львівський національний університет ім. І. Франка (м. Львів, Україна)*  
e-mail: iradatc94@gmail.com

### **Концептуальні засади державного управління системою охорони здоров'я й основні напрями інституційних перетворень**

Реалізація пріоритетних напрямів соціально-економічного розвитку помітно підвищила увагу органів державної влади й управління до процесів розвитку системи охорони здоров'я, їх впливу на збереження та поліпшення здоров'я людей, скорочення прямих і непрямих втрат суспільства за рахунок зниження захворюваності й смертності населення.

Досягнутий рівень державного управління системою охорони здоров'я України не відповідає сучасному рівню світової медицини, потребам формування демократичного суспільства, реалізації конституційних прав громадян на охорону здоров'я. Принципові зміни умов функціонування галузі (перехід до моделі обов'язкового медичного страхування, поява ринку медичних послуг) поки що не привели до системної трансформації системи управління охороною здоров'я.

До системи органів державного управління охорони здоров'я входять Кабінет Міністрів України, Міністерство охорони здоров'я України, місцеві державні адміністрації (управління охорони здоров'я обласних державних адміністрацій, відділи охорони здоров'я районних державних адміністрацій). [3].

Слід зазначити, що на сьогодні є необхідним вжиття певних управлінських та організаційних заходів на державному, регіональному рівнях та на місцях, що повинні привести до покращення здоров'я населення за рахунок: посилення профілактичної складової охорони здоров'я; поширення інформації про здоровий спосіб життя; розвитку первинної ланки надання медичної допомоги; зміцнення ресурсного потенціалу медичної галузі; підвищення якості надання медичних послуг.

З точки зору Карамішева Д. В. стратегія реформування системи охорони здоров'я полягає в її перетворенні із соціально-витратної на соціально-інвестиційну, переході від екстенсивного до інтенсивного розвитку системи, від галузевого до міжгалузевого підходу до управління системою [1].

В умовах сьогодення йдеться вже не про доцільність чи можливість створення системи підтримки здоров'я, а про концептуальні основи, критерії, інструменти й механізми політики охорони здоров'я, які в рамках нинішніх фінансових, структурних та інституційних обмежень були б спроможні забезпечити зростання показників рівня здоров'я, народжуваності та зниження показників смертності. На жаль, інноваційна складова розвитку залишається переважно поза увагою фахового наукового аналізу.

На сьогодні, соціально-економічний розвиток країни багато в чому визначається інноваціями, які є основним інструментом підвищення якості життя населення. В Україні в даний час назріла необхідність підтримки інноваційної діяльності. Особливо актуальна їх роль у сфері охорони здоров'я, де склалася дуже несприятлива ситуація. Разом з цим, інноваційні впровадження у сфері охорони здоров'я повинні бути принципово побудовані на нових досягненнях науки і техніки. [4].

Необхідність здійснення інноваційних перетворень у системі охорони здоров'я в Україні зумовлюється її тривалою системною кризою, деструктивний характер якої вказує на неефективність державної соціальної та економічної політики у цій сфері, про що свідчить, зокрема: критична демографічна ситуація та незадовільний стан здоров'я громадян; погіршення рівня та якості життя соціально-незахищених верств населення; поширення соціально-небезпечних хвороб у суспільстві; зниження загального доступу до охорони здоров'я та якості надання медичної допомоги, а також виснаження ресурсної бази системи охорони здоров'я та її структурні диспропорції.

Здійснення інноваційних перетворень системи охорони здоров'я передбачає застосування ефективних механізмів, спрямованих на системну перебудову галузі, формування єдиного нормативно-правового, ресурсно-інвестиційного, медичного та інформаційного простору. Комплексний організаційний механізм управління інноваційними процесами в системі охорони здоров'я передбачає

сукупність взаємообумовлених та цілеспрямованих засобів і способів досягнення загальної цілі – створення ефективної системи забезпечення суспільного здоров'я в Україні на основі поєднання політичного, економічного, соціального та правового механізмів з проривними технологіями їх застосування.

Однак, існує ряд проблем, які заважають інноваційним перетворенням у системі охорони здоров'я:

- відсутність системного підходу, що забезпечує визначення пріоритетних напрямів розвитку охорони здоров'я;

- відсутність постійно діючої системи порівняльного аналізу зовнішніх змін та впливів на систему, моніторингу внутрішнього стану та перспектив розвитку системи охорони здоров'я, що ускладнює прийняття обґрунтованих і своєчасних управлінських рішень у цій сфері та зумовлює неефективність державної політики щодо її розвитку. [2].

Отже, забезпечення належних темпів розвитку охорони здоров'я в Україні й наближення її до кращих міжнародних стандартів вимагають пошуків нових підходів до функціонування галузі та фінансування системи за рахунок різних джерел.

#### Список використаних джерел:

1. Карамішев Д.В. Державне регулювання інноваційних процесів у системі охорони здоров'я: дис... д-ра наук держ. управління: 25.00.02 / Д.В. Карамішев. – Донецьк, 2013.

2. Бугайцев С.Г. Шляхи вирішення проблеми державного управління правовідносинами в галузі охорони здоров'я за допомогою прийняття Медичного кодексу України / Економіка та держава. – 2012. – № 9. – С. 52–55.

3. Москаленко В.Ф. Підсумки законодавчої діяльності у галузі охорони здоров'я України / Проблеми мед. науки та освіти. – 2008. – № 5. – С. 23–28.

4. Про Рекомендації парламентських слухань на тему: "Освіта, охорона здоров'я та соціальне забезпечення Верховна Рада України; Постанова, Рекомендації від 13.01.2015 № 96-VIII

**Дерій Ж.В.**, д.е.н., доцент,

зав. кафедри теоретичної та прикладної економіки

**Зосименко С.І.**, аспірант

кафедри теоретичної та прикладної економіки

*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

e-mail: blindfriend@gmail.com

#### Специфіка та детермінанти економічної динаміки в Україні в сучасних умовах

Тектонічний злам, який відбувся в українському суспільстві наприкінці 2013 – на початку 2014 рр., поза сумнівом, став вододілом початку нової доби. Ситуацію в Україні можна схарактеризувати як системну кризу – кризу базових відносин у політико-правовій та соціально-економічній сферах, на яких будувалася чинна модель розвитку країни. Характерною рисою системної кризи в Україні є комплексність чинників, що, поступово накопичуючись, зрештою призвели до різкого вибуху суперечностей. Кризовий вибух було спричинено насамперед суспільно-політичними та морально-етичними чинниками. Проте й без відповідного макроекономічного підґрунтя криза, напевно, не мала б такої гостроти, а її наслідки для економіки та суспільства – глибини й ризиковості [7].

Динаміка української економіки у 2013 р. значною мірою визначалася глобальними та європейськими економічними тенденціями, а також пріоритетами вітчизняної зовнішньоекономічної та інтеграційної політики. Під впливом світової економічної депресії у 2013 р. продовжилася започаткована у 2012 р. тенденція до погіршення показників зовнішньої торгівлі України. Так, експорт товарів за 2013 р. скоротився на 8%, імпорту – на 5,9% [8]. Через слабкий зовнішній попит на продукцію українських виробників галузей-експортерів при незавершеності і недостатній ефективності реформ, спрямованих на модернізацію економіки і поліпшення макроекономічних балансів, відбувалося занурення економіки України в рецесію [7].

Інвестиційний попит, який був одним з основних джерел зростання економіки в першому півріччі 2012 р., у 2013 р. поступово слабшав. Негативні тенденції розвитку основних секторів економіки України у 2013 р. супроводжувалися наростанням негативних тенденцій в інвестиційній сфері: обсяг освоєних капітальних інвестицій скоротився на 11,1% порівняно з 2012 р. [8]. За підсумками 2013 р., обсяг валового нагромадження основного капіталу зменшився на 6,6%. Під впливом зазначених чинників більшість видів економічної діяльності демонстрували від'ємну динаміку створення валової доданої вартості (ВДВ) порівняно з 2012 р. Високими були темпи скорочення виробництва ВДВ у промисловості, передусім у переробній (9,3%) [7].



Ці види економічної діяльності і стали головними рушіями негативних показників економічного зростання в Україні у 2013 р. Помітну позитивну динаміку виробництва ВДВ демонстрували лише сільське господарство, фінансова діяльність та сфера торгівлі. Динаміка торгівлі залишалася позитивною, проте суттєво слабшою, ніж у 2012 р. Натомість саме завдяки різкому зростанню в сільському господарстві у IV кварталі (валова додана вартість у галузі зросла на 38,2 % порівняно з відповідним кварталом 2012 р.) сумарний показник приросту ВВП у 2013 р. повернувся з від'ємного до нульового показника [7; 8].

Показовим щодо впливу глобальної рецесії є скорочення обсягів промислового виробництва. Загальний обсяг виробленої промислової продукції за 2013 р. порівняно з 2012 р. зменшився в Україні на 4,3 %. Найгостріше негативні тенденції простежувалися в переробній промисловості, де скорочення виробництва становило 7,1 % до 2012 р. [7; 8].

З-поміж чинників, що формували динаміку промислового виробництва, насамперед слід зазначити такі:

- несприятлива для українських виробників кон'юнктура світових товарних ринків, що зумовила слабкий зовнішній попит та зниження цін на основну вітчизняну експортну продукцію;
- скорочення інвестиційної активності вітчизняних суб'єктів господарювання, наслідком чого стало зниження попиту на продукцію машинобудування, металургії, будматеріали тощо, що не дало змогу компенсувати втрати зазначених секторів через звуження зовнішнього попиту;
- високий рівень внутрішнього споживчого попиту, що зумовлював відносно стійку динаміку галузей, орієнтованих на внутрішній ринок, пом'якшуючи негативний вплив зовнішніх чинників [7; 8].

Основними чинниками позитивної динаміки сільського господарства були сприятливі погодні умови, збільшення фінансової підтримки сільгоспвиробників банківським сектором та активізація державних програм. Державна допомога, а також уповільнення темпів подорожчання кормів завдяки високому врожаю сільськогосподарських культур у 2011–2012 рр. дали змогу забезпечити стійкий приріст виробництва продукції тваринництва, який, за попередніми даними, у 2013 р. становив 4,8 %. Варто також ураховувати позитивний ефект від збільшення обсягу інвестицій в аграрний сектор: у 2011 р. капітальні інвестиції в галузь зросли на 34,1 %, у 2012 р. – на 13,2 % [7; 8].

У 2014 році Україна стикнулася із найбільшими у 21-му ст. викликами, включно із економічною кризою, військовим конфліктом на Сході, анексією Криму Росією. Падіння внутрішнього попиту та слабкий зовнішній попит спричинили падіння реального ВВП на 6,8%. Реальна валова додана вартість скоротилася в усіх секторах, за виключенням сільського господарства та неринкових послуг, внаслідок конфлікту на сході країни. Високий фіскальний тиск, фінансові обмеження та пришвидшення інфляції призвели до падіння внутрішнього попиту на 10,8%.

Чистий реальний експорт мав додатній внесок до економічного зростання, оскільки реальний імпорт впав більше, ніж експорт [6]. Імпортозаміщення і низький споживчий та інвестиційний попит призвели до падіння неенергетичного імпорту. Скорочення промислового виробництва та енергозбереження мали наслідком зниження імпорту енергоносіїв [4].

Серед детермінант економічної динаміки зовнішньоекономічної діяльності в Україні у 2014–2015 р. слід особливо відзначити автономні торговельні преференції (АТП). За період дії автономних торговельних преференцій у 2014 році зростання експорту до частини країн ЄС пришвидшилось, падіння експорту ще до частини країн ЄС уповільнилось. Проте у 2015 році експорт до абсолютної більшості країн ЄС скоротився. У товарному розрізі період дії АТП у 2014 році характеризувався зростанням експорту продовольства, деревини, промислових виробів, а також машин та устаткування. Проте скорочення обсягів торгівлі у 2015 не дозволило в загальному підсумку наростити експорт за жодною з широких груп товарів. Більш детальний аналіз все-таки показує позитивну динаміку за травень 2014 року – червень 2015 року для деяких видів продовольства, промислових виробів, виробів з деревини.

Крім того, політична та економічна криза в Україні, а також кон'юнктура на світових ринках сировини чинили тиск на українське виробництво та експорт, що нівелювало або підсилювало потенційний вплив АТП на експорт української продукції на ринки ЄС. Військовий конфлікт на Донбасі та анексія Автономної Республіки Крим і Севастополя призвели до призупинення виробництва українських підприємств на окупованих територіях, а також призвели до проблем із логістикою, включаючи розрив традиційних ланцюгів створення доданої вартості й ускладнений доступ до ресурсів, що видобуваються на цих територіях (наприклад, кам'яне вугілля) [1, с.39-40].

Сільськогосподарське виробництво зросло на 2,8% через хороший врожай рослинних культур та збільшення тваринництва. Водночас експорт продовольчих товарів впав на 11,5%, оскільки Росія заборонила імпорт ряду українських товарів.

Дефіцит платіжного балансу зріс до 13,3 млрд дол. США або 10,1% від ВВП через від'ємний баланс фінансового рахунку. В результаті міжнародні резерви НБУ впали до 7,5 млрд дол. США в кінці 2014 року порівняно із 20,4 млрд дол. США в кінці 2013 року. Водночас знецінення гривні сприяло звуженню дефіциту поточного рахунку до 5,3 млрд дол. США або 4,0% від ВВП.

Висока економічна та політична невизначеність призвела до різкого зростання попиту на іноземну валюту. Це, разом із падінням експорту, спричинило стрімке знецінення гривні [6]. Реальний наявний доход домогосподарств скоротився на 8,4% внаслідок високої інфляції, складного фінансового стану компаній та заморожених соціальних стандартів. Реальна заробітна плата зменшилася на більше ніж 10% внаслідок фінансових обмежень компаній, фіскальної консолідації та пришвидшення темпів інфляції. Рівень безробіття досягнув 9,5% економічно активного населення у віці від 15 до 70 років у третьому кварталі 2014 року, що є найвищим рівнем за останні десять років. Часткова зайнятість також зросла [4].

Бюджетний дефіцит, рекапіталізація державних банків та Нафтогазу, а також стрімке знецінення гривні призвело до стрімкого зростання державного боргу до 70,3% від ВВП [6].

Висока економічна та політична невизначеність призвели до низьких внутрішніх та зовнішніх інвестицій [6].

Споживчі ціни в Україні продовжували зростати – за мірою зростання витрат на різних етапах виробництва і постачання, та у відповідь на те, що офіційно називається “інфляційні очікування”. Найбільше зросли ціни на така “соціально значущі товари” як рис та гречка (на 180%) проти 11 березня 2014 року. Олія подорожчала на 90%. Ціни на хліб різко прискорили зростання до 80%-90%, а на борошно – злетіли на 115%. Монополізація виробництва хліба в багатьох областях та порівняно низька конкуренція у виробництві олії може пояснити таку швидкість зростання цін, хоча об’єктивно ціни на зерно та соняшник, що активно експортуються, передбачувано зросли. Зростання цін на м’ясо залишилися в межах 50%, ціни на молочні продукти за рік зросли в межах 10-20%. Обмеження експорту в РФ та складнощі з виходом на ринки ЄС – могли бути фактором відносно помірному зростання цін. В цілому ціни на соціально значущі товари зросли в середньому на 58% до попереднього року [2].

Протягом першого півріччя 2015 р. спостерігалось суттєве погіршення всіх макроекономічних показників, зокрема, реальний ВВП знизився на 17,2% (до відповідного періоду 2014 р.); обсяг промислової продукції скоротився на 20,5%; обсяги експорту та імпорту товарів індекс зменшилися відповідно на 32,6% та 35,6%. Зростання споживчих цін на 40,7% негативно позначилось на показниках реальної заробітної плати (скоротилась на 23,9%) та реального наявного доходу населення (який впав на 23,5%) [8].

У другій половині 2015 року економіка стабілізувалась та дещо зросла з низького рівня першого півріччя. Інфляція сповільнилась, а обмінний курс залишився під контролем. За оцінками експертів Інститут економічних досліджень та політичних консультацій очікується, що падіння економічної активності сповільниться до кінця року. Це відобразить пристосування компаній до нових умов діяльності, певне відновлення реального доходу порівняно з травнем, а також низьку статистичну базу кінця 2014 року. За попередніми розрахунками реальний ВВП у 2015 році знизиться на 11,2% [3].

Підводячи підсумки, слід констатувати посилення в Україні протягом 2013-2015 рр. явищ системної кризи, що проявилось передусім у зниженні збалансованості інституційного середовища та макроекономічних компонент економічного розвитку. На фоні високої волатильності зовнішніх ринків, непередбачуваності світової кон’юнктури, подальшого наростання політичної нестабільності, здійснення глибоких структурних перетворень буде, вочевидь, супроводжуватись збурюючим впливом. За таких умов важливо не лише стабілізувати макроекономічну ситуацію, але поступово впроваджувати заходи, здатні стимулювати соціально-економічне зростання. Це потребує подальших досліджень у сфері вибору інструментів державного регулювання економіки з урахуванням інституційної компоненти впливу.

#### Список використаних джерел:

1. Автономні торговельні преференції ЄС: Вплив на український експорт [Електронний ресурс] / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – Київ, 2015. – Режим доступу: [http://www.ier.com.ua/files/publications/Books/PP%20on%20ATP\\_ua.pdf](http://www.ier.com.ua/files/publications/Books/PP%20on%20ATP_ua.pdf)
2. Інфляція та інфляційні очікування [Електронний ресурс] / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – Режим доступу:
3. Макроекономічний прогноз України – Невелике зростання у 2016 році [Електронний ресурс] / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – Режим доступу: [http://www.ier.com.ua/publications/regular\\_products/forecast?pid=5053](http://www.ier.com.ua/publications/regular_products/forecast?pid=5053)
4. Огляд 2014 рік [Електронний ресурс] / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – Режим доступу: <http://www.ier.com.ua/publications/comments?pid=4766>
5. 2013 рік: Економічні підсумки для України Рецесія, відсутність реформ та Асоціації з ЄС [Електронний ресурс] / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – Режим доступу: [http://www.ier.com.ua/files/publications/ES\\_2013\\_ukr\\_fin.pdf](http://www.ier.com.ua/files/publications/ES_2013_ukr_fin.pdf)
6. 2014 рік: Економічні підсумки для України “Рік криз та нові можливості [Електронний ресурс] / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – Режим доступу: [http://www.ier.com.ua/publications/regular\\_products/economic\\_results\\_of\\_year?pid=4954](http://www.ier.com.ua/publications/regular_products/economic_results_of_year?pid=4954)
7. Системна криза в Україні: передумови, ризики, шляхи подолання : аналіт. доп. / Я. А. Жаліло, К. А. Кононенко, В. М. Яблонський [та ін.]; за заг. ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2014. – 132 с.
8. <http://www.ukrstat.gov.ua/> – дані Державної служби статистики України

Дзюбак А.В., студентка 5 курсу, група МБС-115,  
фінансово-кредитний факультет  
Науковий керівник: Бартош О.М., старший викладач  
Черкаський навчально-науковий інститут  
ДВНЗ «Університет банківської справи» (м. Черкаси, Україна)  
e-mail: falmer@i.ua

### Засади діяльності системи державного фінансового моніторингу банківської діяльності

На сьогоднішній день з стрімким розвитком технологій платіжних операцій, розширенням фінансових ринків та зв'язків, що відбувається поряд з деструктивними процесами в економіці та політичному устрої нашої країни набуває актуальності проблема протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом і фінансування тероризму.

Банківська система, маючи великі обсяги фінансового обігу та відносно велику швидкість переказу грошей між рахунками в різних країнах, є найпривабливішою сферою для відмивання грошей. Адже через банківські операції кошти, які пройшли через банківські рахунки набувають легальності. Для виявлення таких операцій необхідна ефективна система фінансового моніторингу, зокрема, з боку держави.

Проблемам здійснення фінансового моніторингу приділено багато досліджень, зокрема праці таких учених, як Андрущенко І., Бергер І., Коваленко В.Л., Андрійко О.Ф., Пойзнер О.Б., Бережний О. М., Дмитров С. О. та ін.

Державний фінансовий моніторинг - сукупність заходів, які здійснюються суб'єктами державного фінансового моніторингу і спрямовуються на виконання вимог законодавства у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення [1].

Суб'єктами державного фінансового моніторингу є центральні органи виконавчої влади та Національний банк України, а також спеціально уповноважений орган виконавчої влади з питань фінансового моніторингу - Державна служба фінансового моніторингу України.

Державна служба фінансового моніторингу України приймає повідомлення від банківських та інших фінансових установ про фінансові операції, які підлягають фінансовому моніторингу. Перелік таких операцій зазначено ст.15, 16 ЗУ «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» [1].

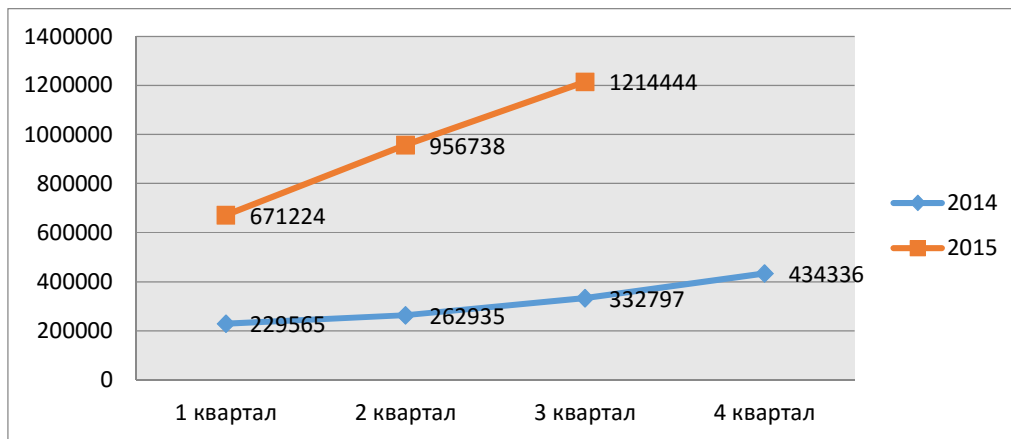


Рис.1. Динаміка інформування про фінансові операції банками [5]

За 2015 рік кількість банківських операцій що підлягають моніторингу значно збільшилась порівняно з 2014 роком і простежується динаміка подальшого їх зростання. Це може свідчити про збільшення ризиків у банківській діяльності та можливій активізації кримінальної діяльності, пов'язаної з відмиванням доходів (Рис.1).

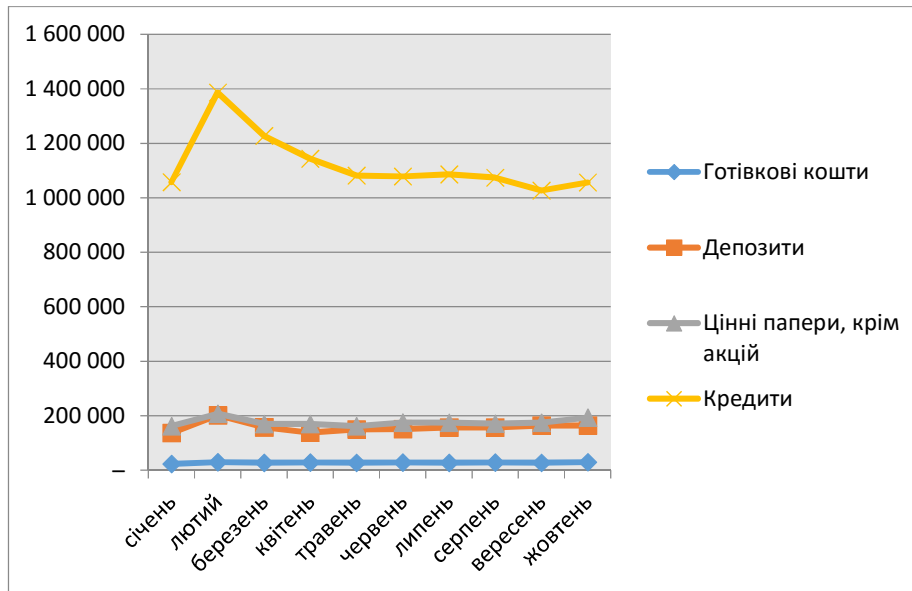


Рис.2. Динаміка активів депозитних корпорацій, 2015 рік [6]

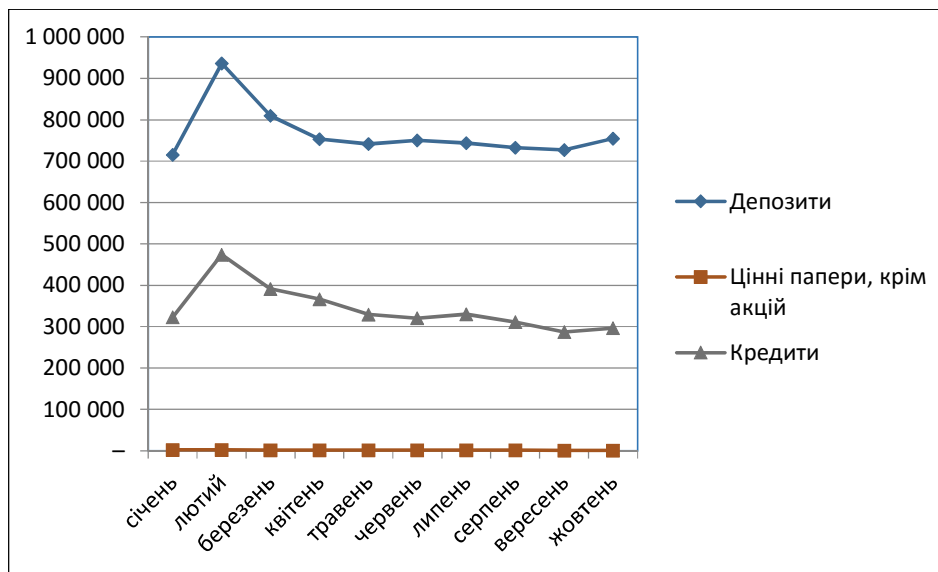


Рис.3. Динаміка пасивів депозитних корпорацій, 2015 рік [6]

Проаналізувавши структуру активів та пасивів депозитних корпорацій (Рис.2, Рис.3), зокрема банків, можна помітити що найбільший обсяг займають кредити та депозити клієнтів. Залежно від розміру суми цих операцій, вони можуть підпадати під моніторинг як самих банківських установ, так і державних органів.

Також предметом фінансового моніторингу є міжнародні операції, такі наприклад, як грошові перекази.

Згідно Рис.4 можна простежити що обсяг грошових переказів 2014-2015 рр. знижується. Отже, можна зробити висновок, що особи та організації, що займаються відмиванням злочинних коштів та фінансуванням тероризму, використовують інші канали збуту.

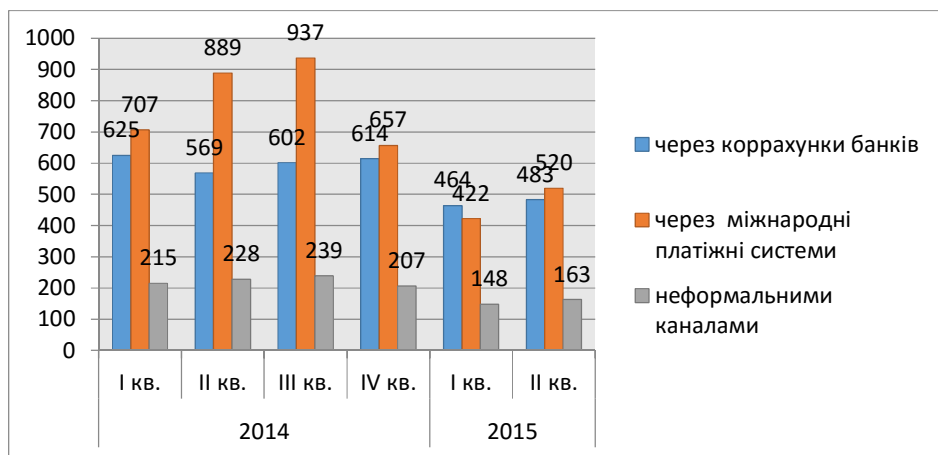


Рис. 4. Динаміка обсягів грошових переказів в Україні [6]

На сьогоднішній день для розвитку і ефективного проведення фінансового моніторингу, зокрема у сфері банківської діяльності, існують такі перешкоди як високий ступінь тінізації економіки, корупція, нерозвиненість фінансового ринку, дублювання повноважень різними органами та відомствами, низька автоматизованість та обмін інформацією, недосконалість законодавчого та організаційного забезпечення, що впливає на ефективність координації діяльності суб'єктів фінансового моніторингу, а імплементація світових стандартів та практики протидії легалізації доходів не має практичного інструментарію реалізації [4].

В сфері удосконалення механізму регулювання та нагляду державного фінансового моніторингу необхідним є: створити ефективну систему взаємодії між суб'єктами фінансового моніторингу; об'єднати інформаційні ресурси відповідальних органів виконавчої влади; створити цілісну систему інформаційної взаємодії відповідальних органів виконавчої влади, інших суб'єктів системи запобігання та протидії легалізації незаконних доходів і фінансування тероризму; внести уточнення щодо визначення ознак фінансових операцій, які підлягають фінансовому моніторингу та їхніх кількісних показників; залучити правоохоронні органи до проведення дослідчих перевірок з питань запобігання та протидії легалізації незаконних доходів і фінансування тероризму представників суб'єктів державного фінансового моніторингу, які відповідно до законодавства виконують функції регулювання та нагляду за діяльністю суб'єктів первинного фінансового моніторингу [2,3,7].

Отже, проаналізувавши діяльність державного фінансового моніторингу можна зробити висновки про необхідність системного підходу до організації банківського нагляду та регулювання в Україні з урахуванням особливостей національної економіки. Вітчизняна модель фінансового моніторингу потребує певних коригувань, спрямованих передусім на посилення взаємодії усіх її ланок в цілому, виходячи із можливості її застосування для мінімізації ризиків діяльності банку.

#### Список використаних джерел:

1. Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» від 14 жовтня 2014 року № № 1702-VII. – [Режим доступу]. – <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1702-18>.
2. Кравченко О.В. Фінансовий моніторинг в банках: сутність, значення, регулювання / О.В. Кравченко. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.uabs.edu.ua/images/stories/docs/K\\_VOA/kravchenko\\_038](http://www.uabs.edu.ua/images/stories/docs/K_VOA/kravchenko_038)
3. Місце і роль фінансового моніторингу в Україні як основоположного чинника ефективної боротьби держави з легалізацією (відмиванням коштів) та фінансуванням тероризму / О. О. Балануца // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. - 2011. - № 1. - С. 35-42.
4. Особливості розвитку системи фінансового моніторингу в Україні / О.О. Куришко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 1. – С. 267–275.
5. Офіційний сайт Державної служби фінансового моніторингу України. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.sdfm.gov.ua>.
6. Офіційний сайт Національного банку України. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
7. Проблеми узгодженості в діяльності суб'єктів фінансового моніторингу в Україні [Текст] / О. О. Куришко // Бъдещи изследвания : материали за VI международна научна практична конференция. – София : «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2010. - Т. 1. Икономики. - С. 24-26.

Дудко В.С., студентка 3 курса, гр. Г-31,  
коммерческий факультет, специальность «Логистика»

Научный руководитель: Бык В. Ф., к.э.н., доцент

Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации (г. Гомель, Беларусь)  
e-mail: byk@bteu.by

### Формирование международной логистической инфраструктуры как фактор устойчивости и трансграничной безопасности государств

Беларусь – страна транзитная, поскольку находится на перекрёстке основных транспортных маршрутов из Западной Европы в Россию и от Черноморского побережья в страны Балтии. Территорию Республики Беларусь пересекают два транспортных коридора, определенные по международной классификации под № II (Запад-Восток) – «Берлин – Варшава – Минск – Москва – Нижний Новгород» и под № IX (Север-Юг) – «Хельсинки – С.-Петербург / Москва – Киев – Кишинев» с ответвлением IX В – «Калининград/Клайпеда – Вильнюс – Минск – Киев – Кишинев» (рисунок 1).

Международный опыт убеждает, что использование логистики позволяет существенно сократить временной интервал между приобретением сырья и полуфабрикатов и поставкой готового продукта потребителю, способствует резкому уменьшению материальных запасов, ускоряет процесс получения информации, повышает уровень сервиса. С использованием современного логистического управления потоковыми процессами можно экономить до 15-20% совокупных издержек по производству и доведению товаров до потребителей. Сокращение логистических издержек на 1% эквивалентно 10% увеличению объема продаж. Логистика представляет собой один из наиболее динамичных и важных секторов экономики развитых стран, на который приходится около 10% ВВП [1, с. 87].

По данным Всемирного банка, по уровню развития логистической отрасли Республика Беларусь в 2011 году занимала 110 строчку из 155 стран; Россия по индексу логистики находилась на 94 месте; первые пять мест в рейтинге занимали Германия, Сингапур, Швейцария, Нидерланды, Люксембург [2, с.28].

По оценкам Всемирного банка на основе индекса эффективности логистики – LPI, в рейтинге среди 150 стран в 2012 г. Беларусь заняла 91 место, Россия – 95, Казахстан – 86. По 6 субиндексам LPI (по состоянию на 2012 г.) Республика Беларусь занимает следующие позиции: таможня – 121 место, качество логистической инфраструктуры – 65, международные перевозки – 107, качество и компетентность – 89, отслеживание прохождения грузов – 98, своевременность поставок – 114 [3, с.114].



Рисунок 1 - Европейские транспортные коридоры № 2 и № 9 В, пересекающие Республику Беларусь

Всемирный банк совместно с Международной финансовой корпорацией составил рейтинг стран Таможенного союза по степени благоприятности условий ведения бизнеса (на развитие рынка логистики, условия ведения бизнеса оказывают непосредственное влияние). По состоянию за 2008,2011,2013 годы, место стран в рейтинге «Doing Business» («Ведение бизнеса»), включающий 185 стран, распределились следующим образом: Беларусь – 110, 68, 58; Россия – 106, 123,112; Казахстан – 71, 59, 49.

Анализируя эти данные, можно отметить, что все страны Таможенного союза улучшили условия ведения бизнеса. Однако, наиболее благоприятные условия ведения бизнеса (в том числе и в логистической отрасли) в Казахстане, который на 63 позиции обошел Россию, на 9 позиций – Беларусь. Беларусь, улучшив свой рейтинг в 2013 г. по сравнению с 2011 г. на 10 позиций, создала довольно благоприятные условия для ведения бизнеса.

**Рейтинг стран по индексу LPI** (Источник: The World Bank) за период 2007-2014 гг. показывает, что несмотря на повышение показателя LPI, рейтинг Беларуси в мировом зачете ухудшается (таблица 1). Это связано с ростом логистики в других странах, к сожалению, выбранная стратегия нашей страны отстает от остальных.

**Таблица 1 - Индекс эффективности логистики LPI Республики Беларусь** (Источник: The World Bank)

Наименование страны	2007г.	2010г.	2012г.	2014г.	Изменение позиции с 2007г. по 2014г.
Беларусь	74	н/д	91	99	- 25
Украина	73	1-2	66	61	12
Россия	99	94	95	90	9
Литва	58	45	58	46	12
Латвия	42	37	76	36	6
Польша	40	30	30	31	9

Из приведенных данных становится ясно, что по развитию логистики мы серьезно отстаем от ведущих стран и стран-соседей. Поэтому назрела острая необходимость реструктурировать логистическую систему Беларуси и превратить ее в современную, динамичную, интегрированную с европейскими и другими государствами.

Для улучшения позиций Беларуси в рейтинге Всемирного банка по индексу развития логистики необходимо создание современной логистической инфраструктуры и, прежде всего, транспортно-логистических центров вдоль основных транспортных коридоров.

В целях содействия этому процессу в Республике Беларусь с 1 января 2011 года введены в действие новые государственные стандарты: СТБ 2047-2010 «Логистическая деятельность. Термины и определения» [4] и СТБ 2046-2010 «Транспортно-логистический центр. Требования к техническому оснащению и транспортно-экспедиционному обслуживанию» [5].

В соответствии с СТБ 2047-2010 транспортно-логистический центр – это логистический центр, предназначенный для оказания комплекса транспортно-экспедиционных услуг при перевозке грузов, а также сопутствующих услуг участникам транспортно-логистической деятельности. К основным характеристикам технического оснащения транспортно-логистического центра относятся:

- наличие автоматизированных систем складского учета товарно-материальных ценностей;
- возможность многоярусного стеллажного хранения грузов (при осуществлении складских операций с грузами, позволяющими производить такое хранение);
- наличие современных средств механизации погрузочно-разгрузочных работ и транспортно-складских операций по переработке грузов;
- расположение на территории транспортно-логистического центра структурных подразделений Государственного таможенного комитета Республики Беларусь;
- наличие подъездных путей одного или нескольких видов транспорта;
- наличие крытых складских помещений;
- охраняемая территория для парковки и отстоя автопоездов;
- наличие помещений для административно-делового центра.



На территории транспортно-логистического центра могут располагаться торгово-деловые центры, склады временного хранения, склады общего пользования, таможенные и товарные склады, станции технического обслуживания и автотранспортных средств, автозаправочные станции, автомойки, объекты оптовой и розничной торговли, страховые компании и банки и их филиалы, гостиничные комплексы и предприятия общественного питания.

В целях развития и модернизации современной логистической инфраструктуры в Беларуси принята Программа развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 г. Указанная программа предусматривает создание 26 транспортно-логистических центров, в том числе 20 центров планируется построить на II и IX панъевропейских транспортных коридорах [6].

Всего планируемый объем инвестиций в эту отрасль составит более 1 млрд. долл. Общая площадь запланированных к строительству до 2015 г. складских помещений класса А – свыше 700 тыс. кв. метров. Согласно данным статистической отчетности, по состоянию на 1 января 2013 г. в Беларуси действуют 644 транспортно-экспедиционных и логистических предприятия, в том числе введены в эксплуатацию и функционируют 11 логистических центров, среди которых «Брест-Белтаможсервис», «Минск-Белтаможсервис», «БЛТ-Логистик», «Озерцо-Логистик», «БелВингесЛогистик», «ШАТЭ-М плюс», «Двадцать четыре», «Белмагистральавтотранс», «Брествнештранс», «Минск-Кристалл», «ИнтерСтройПорталПлюс» [1, с.90] и 280 индивидуальных предпринимателей [7].

По состоянию на начало 2015 г. в Республике Беларусь функционировало **34 логистических центра** (15 логистических центров создано в рамках Программы развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года, и еще 19 – вне Программы).

Из них: в рамках Программы – 3 логистических центра создано в Бресте (вне Программы еще – 1 в Бресте и 1 в Барановичах Брестской области), 1 – в Гомеле, 10 – в Минском районе (вне Программы – 13), в Минской области – 1 (вне Программы – 4, из них 2 – в Заславле, 1 – в Марьиной Горке, 1 – в Червенском районе). Из всех действующих логистических центров – 8 являются государственными, остальные созданы за счет инвестиций национальных и иностранных инвесторов. Среди отечественных инвесторов – производственные предприятия, транспортно-логистические компании, логистические операторы, дистрибьюторы, ритейлеры, девелоперы, иностранных – инвесторы из России, Азербайджана, Украины, Литвы, Ирана. Самыми привлекательными регионами для строительства логистических центров являются Минский (за МКАД, вблизи II и IX трансъевропейских транспортных коридоров) и Брестский (граница с Польшей) регионы.

По оценкам экспертов общая площадь складов класса «А» и «В» логистических центров в Республике Беларусь составляет более 450 тыс. м<sup>2</sup>, их них: - склады общего пользования составляют 363 тыс. м<sup>2</sup>, - склады временного хранения и таможенные склады – 50 тыс. м<sup>2</sup>, - низкотемпературные склады и склады холодильники – 22 тыс. м<sup>2</sup>. (Для сравнения, площади складов класса «А» и «В» в районе Варшавы составляют около 2,6 млн. м<sup>2</sup>. Совокупная же площадь логистических центров, представленных в Польше, превышает 7 млн. м<sup>2</sup>. А общий объем современных складских помещений в Киевском регионе составляет около 1,6 млн. м<sup>2</sup>.)

Несмотря на ввод новых объектов складской инфраструктуры, ставки аренды складских помещений не снижаются, так средняя стоимость аренды складских помещений класса «А» составляет 10-12 евро за м<sup>2</sup>, класса «В» – 6-9 евро за м<sup>2</sup>. Текущий уровень ставок аренды складских помещений класса «А» – самый высокий по сравнению со странами-соседями. (Для сравнения, в Польше ставка аренды в связи с высоким предложением составляет 1,5-2 евро за м<sup>2</sup>, в Литве – 4,5-5,5 евро за м<sup>2</sup>, в России ставка аренды достигает 7,5-10 евро за м<sup>2</sup>). В целях продвижения продукции белорусских организаций на зарубежные рынки могут быть созданы зарубежные торгово-логистические центры [6]. Эти центры могут различаться в зависимости от выполняемых функций и оказываемых услуг.

Разновидностью логистических центров являются многофункциональный торгово-логистический центр и многофункциональный торгово-логистический комплекс.

Многофункциональный торгово-логистический центр – логистический центр, созданный для использования в рамках товаропроводящей сети в целях планирования и управления продвижением товаров, в том числе белорусского производства, в процессе их реализации в стране назначения, обеспечивающий управление товарными, сервисными и информационными потоками и включающий в себя площади, предназначенные для соответствующих целей.

Многофункциональный торгово-логистический комплекс – торгово-логистический центр, в состав которого кроме этого центра включены торгово-деловой, административно-деловой и выставочный центры.

Анализ опыта приграничного сотрудничества зарубежных стран свидетельствует о том, что его использование применительно к устойчивости и трансграничной безопасности государств, граничащих с Республикой Беларусь, может быть достаточно результативным. Важно при этом учитывать особенности такого сотрудничества в странах ЕС, Центральной и Восточной Европы, СНГ и отдельных регионах



России, поскольку наряду с позитивным опытом наблюдаются факторы, сдерживающие развитие интеграционных процессов [8].

Приграничному сотрудничеству в странах ЕС способствуют соответствующие условия, а именно: устранены пограничные барьеры для движения товаров, капиталов и рабочей силы, унифицирована нормативно-правовая база хозяйственной деятельности, отсутствуют существенные различия в уровнях оптовых и розничных цен на инвестиционные и потребительские товары. В связи с этим для решения задачи повышения экономического роста приграничных районов России, Украины, Беларуси требуются согласованные усилия в сфере правового и налогового регулирования, торговых отношений, производственной деятельности. Вместе с тем стык границ трех государств (район белорусских населенных пунктов Тереховка, Дубровка, Усохская Буда), пересечение важнейших транспортных магистралей, достаточный экономический потенциал Гомельской, Брянской и Черниговской областей создают хорошие предпосылки для тесных контактов хозяйствующих субъектов, облегчения обмена информацией, торговли товарами и услугами, формирования торговой логистической инфраструктуры. Основными принципами приграничного сотрудничества трех государств должны стать равноправие и взаимная выгода, а одним из главных направлений приграничного сотрудничества - формирование единого регионального торгово-экономического пространства.

Основным «экономическим мотором» приграничного сотрудничества Беларуси, Украины и России мог бы стать международный белорусско-украинско-российский многофункциональный торгово-логистический центр, включающий зоны оптовой торговли, промышленной переработки, туризма и хранения товаров, и, созданный в целях: интенсификации внешнеэкономических связей, ориентированных на сохранение и углубление взаимовыгодного сотрудничества, с учетом определенной технологической взаимозависимости и исходя из оправдавших себя на практике кооперационных связей; повышения уровня занятости и реальных доходов населения приграничных территорий; формирования благоприятных условий для межличностного общения представителей сопредельных районов Гомельской, Черниговской и Брянской областей.

#### Список использованных источников:

1. Полещук, И.И. Логистический потенциал Беларуси: его оценка и использование / И.И. Полещук // Белорусский экономический журнал. – 2013. - №3. – С. 87-97.
2. Курочкин, Д.В. Транспортно-логистические центры как объекты логистической инфраструктуры в Республике Беларусь / Д.В. Курочкин // Экономика и управление. – 2011. - №4. – С. 28-33.
3. Курочкин, Д.В. Оценка развития логистики в странах Таможенного союза на основе международных рейтингов / Д.В. Курочкин // Экономика и управление. – 2013. - №3. – С. 113-118.
4. СТБ 2047-2010 Логистическая деятельность. Термины и определения» =Логістычная дзейнасць. Тэрміны і азначэнні: изд. офиц. / БелНИИТ «Транстехника». – Введ. 2011-01-01. – Минск: Госстандарт, 2010. – IV, 24 с.
5. СТБ 2046-2010 Транспортно-логистический центр. Требования к техническому оснащению и транспортно-экспедиционному обслуживанию» =Транспартна-лагістычны цэнтр. Патрабаванні да тэхнічнага аснашчэння і транспартна-экспедыцыйнага абслугоування: изд. офиц. / БелНИИТ «Транстехника». – Введ. 2011-01-01. – Минск: Госстандарт, 2010. – V, 12 с.
6. Программа развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года: Постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 29 авг. 2008 г., № 1249 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2009. – № 5/28978.
7. Внешняя торговля Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. ком-т. Респ. Беларусь. – Минск, 2013. – 386 с.
8. Бык В.Ф. Свободная экономическая зона «Гомель-Ратон» - стратегия устойчивого развития (из опыта работы). – Гомель: УО «ГТУ им. Ф. Скоринь», 2003. – 189 с.

**Кабанец М.С., Пушкарьова Н.А.**, студентки 4 курсу, група ЕП-41,  
група ЕП-41, Факультет управління та бізнесу  
Науковий керівник: **Деділова Т.В.**, к.е.н., доцент  
кафедра економіки підприємства  
*Харківський національний автомобільно-дорожній університет (м. Харків, Україна)*  
e-mail: natasha.pushkariova@mail.ru

#### Безпека дорожнього руху як об'єкт дослідження і постійного забезпечення

В Україні можна констатувати факт глибокої кризи системи забезпечення безпеки дорожнього руху. Вона проявляється в нездатності до швидкого реагування на зміни і реалізації послідовних заходів й системних стратегій безпеки на дорогах. Як наслідок, ситуація продовжує погіршуватися. Традиційні засоби зниження рівня ДТП не дають належного ефекту. Економічні збитки України від аварійності на дорогах за підрахунками міжнародних організацій становлять приблизно 5 млрд. доларів США на рік, «економічна вартість» смертей і поранень становить 1,4 % (за українською методикою обчислення) і 3,5 % (за міжнародною) ВВП. Це дуже високі показники у порівнянні з країнами Європи.

Людина, її життя, здоров'я і безпека відповідно до Конституції України визнані найвищою соціальною цінністю в нашій державі. Однак, порівняно з країнами Європи стан безпеки дорожнього руху

в Україні можна охарактеризувати, як вкрай незадовільний через високий рівень смертності та дорожньо-транспортного травматизму[1]. Щорічно тисячі громадян нашої держави гинуть, стають інвалідами. Проблема безпеки дорожнього руху на дорогах України була і залишається актуальною.

Особливу актуальність темі додає високий рівень аварійності на дорогах України. За статистикою, показник аварійності у нас у 2-2,5 рази вищий, ніж у Європі й США. І це, незважаючи на те, що рівень «автомобілізації» в Україні приблизно в тричі нижчий, ніж у європейських країнах. Причиною цього є чимало факторів, зокрема, незадовільний стан доріг, невідповідні розміри штрафів за порушення правил дорожнього руху, низький рівень культури учасників дорожнього руху і багато інших. Головними факторами, що обумовлюють високий рівень ДТП в Україні, є: низька ефективність механізмів реалізації державної політики в області забезпечення безпеки дорожнього руху, неефективний розподіл функцій державного регулювання у сфері дорожнього руху між органами виконавчої влади, відсутність належних фінансових ресурсів, засобів регулювання та контролю діяльності у сфері забезпечення безпеки дорожнього руху на державному та регіональному рівнях.

Порушенням безпеки руху варто вважати відхилення від норм роботи транспортної системи, у результаті яких створюється погроза для життя, здоров'я пасажирів і персоналу, збереження транспортних об'єктів і вантажів, забруднення навколишнього середовища або відбувається збій у роботі, що виражається в невиконанні встановленого графіка (розкладу) руху [2]. Рівень безпеки руху залежить від якості технічних засобів, кваліфікації навичок людини та організаційної роботи щодо управління безпекою дорожнього руху. Але слід зауважити, що рівень безпеки – це сукупний наслідок від дій факторів, які впливають на безпеку транспортних систем та виконання певного переліку організаційних та технічних заходів.

Таким чином, виникає необхідність розробки та впровадження відповідних науково-обґрунтованих проєктів щодо забезпечення безпеки функціонування дорожньо-транспортного комплексу.

Формування безпеки дорожнього руху є складним безперервним процесом, який потребує відповідного безперервного контролю та поточних заходів щодо поліпшення умов руху. Поточні заходи безпосередньо потребують створення відповідних проєктів керуючих систем [3].

Оптимізація рівня безпеки дорожнього руху (БДР) може бути досягнута за рахунок комплексної реалізації, взаємопов'язаної множини відповідних проєктів, які в цілому співпадають з основними елементами системи безпеки дорожнього руху, з деякою трансформацією цих елементів (рис.1.).

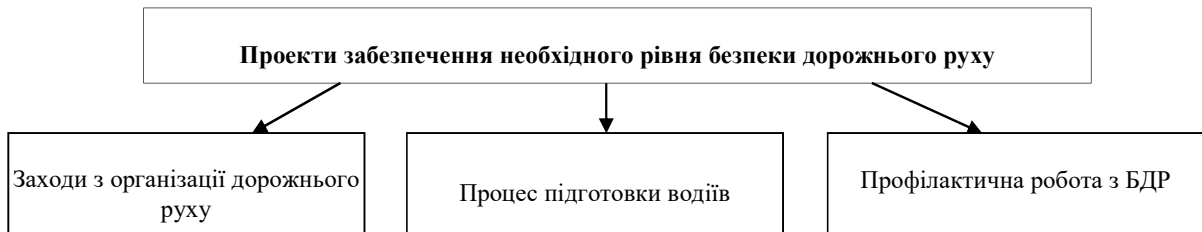


Рисунок 1 – Структурна схема основних задач в проєктах забезпечення БДР (розроблено за результатами дослідження авторів)

До першого блоку задач в проєктах забезпечення безпеки дорожнього руху відносяться:

- дослідження перехресть з метою оцінки їх складності;
- вдосконалення дорожньо-вуличної мережі (будівництво підземних переходів, розширення вулиць, встановлення необхідних інформаційних знаків);
- розробка критеріїв і методики для оцінки складності перехресть;
- розширення вулиць (забезпечення оглядовості);
- розробка методики для оцінки впливу ДТП на соціально-економічні показники і формування на цій основі необхідних організаційно-технічних заходів;
- проектування доріг та перехресть з урахуванням їх складності.

До другого блоку задач відносять удосконалення процесу підготовки водіїв, а саме:

- вдосконалення методичного забезпечення підготовки водіїв;
- автоматизація процесів підготовки водіїв;
- реалізація індивідуального підходу в процесі підготовки водіїв;
- формування критеріїв оцінки якості навчання з урахуванням реальної дорожньо-транспортної ситуації.

До третього блоку задач відносяться:

- висвітлення в засобах масової інформації подій, пов'язаних з ДТП;

передбачення в усіх навчальних програмах (шкіл, технікумів) оглядових лекцій по забезпеченню необхідних норм безпеки пішоходів;  
 проведення місячників безпеки дорожнього руху;  
 створення відповідних баз даних ДТП для подальшого ознайомлення з ними через мережу Інтернет.

Виконання проектів дасть змогу забезпечити підвищення рівня безпеки дорожнього руху, зменшити кількість осіб, що постраждали внаслідок дорожньо-транспортних пригод, поліпшити умови руху на вулицях і дорогах, підвищити ефективність системи підготовки учасників дорожнього руху, а також за умови виконання в повному обсязі передбачених заходів прогнозується наближення до середньоєвропейського рівня безпеки дорожнього руху.

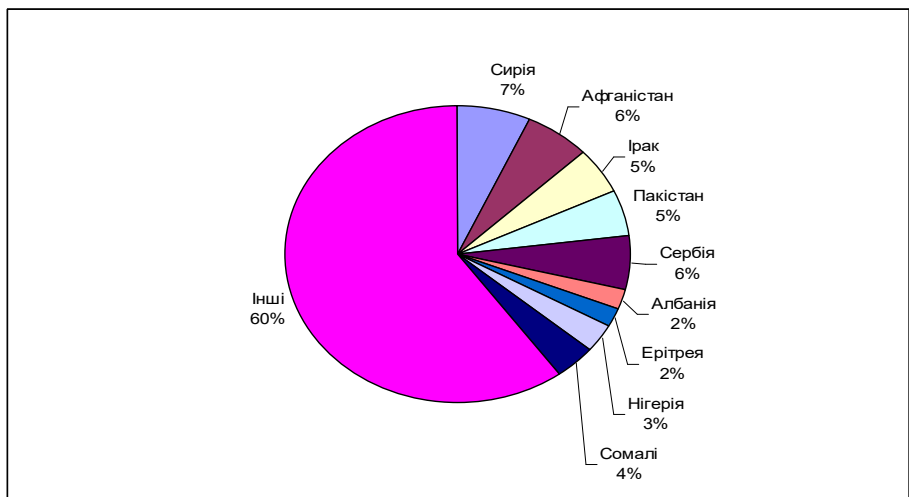
**Список використаних джерел:**

1. Концепція Державної цільової програми з підвищення рівня безпеки дорожнього руху на 2011-2015 роки, затверджена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 30 жовтня 2008 року № 1384-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/771-2012-п>
2. Клишковштейн Г.И. Организация дорожного движения: Учебник для автомобильно- дорожных вузов и факультетов / Клишковштейн Г.И. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М.:Транспорт,1981. – 240с.
3. Безпека дорожнього руху України // Наук.-техн. вісн. / [ред. Ю.М. Прокопенко]. – Н.-д. центр з безпеки дор. руху МВС України. – К., 2004. – № 4(19) –20 с.

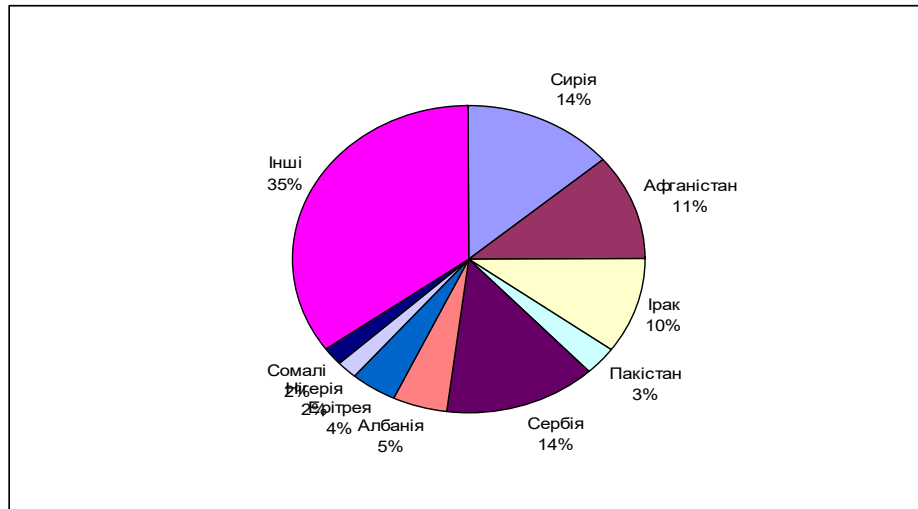
**Карабаза І.А.**, к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки  
 Криворізький економічний інститут (м. Кривий Ріг, Україна)  
 e-mail: [ikarabaza@yandex.ru](mailto:ikarabaza@yandex.ru)

**Наслідки міграційної кризи в країнах Європейського Союзу**

За даними Global Migration Trends, приблизно одна особа з семи сьогодні є мігрантом; 232 мільйонів людей є міжнародними мігрантами - це 3,2% населення світу, і 740 млн. - є внутрішніми мігрантами. Частка міжнародних мігрантів у загальній чисельності населення сильно різниться в країнах світу: вище 50% у таких країнах, як Об'єднані Арабські Емірати (84%), Катар (74%), Кувейт (60%) і Бахрейн (55%) та порівняно висока у таких країнах, як Австралія (28%) і Канада (21%). Основними країнами призначення мігрантів – в країнах Європи - є Німеччина, Великобританія, Франція та Італія, рівень мігрантів у цих країнах становить 10-12%, у Швеції - 16%. [1]. Аналізуючи тенденції вимушеної міграції, можна зазначити, що число людей, які змушені мігрувати, постійно зростає, а кількість осіб, переміщених в результаті насильства і конфліктів сьогодні найбільш висока з часів Другої Світової Війни. В 2014 році кількість біженців, які змушені мігрувати в результаті насильства та конфліктів зросла на 1,5 млн. осіб, порівняно з 2012 роком. У 2015 році міграційні процеси до країн ЄС набули масштабів міграційної кризи. За даними ООН з початку 2015 року число біженців, які потрапили до Європи морем, сягнуло 744 тис. осіб [2].



а) Країни походження біженців до країн Європейського Союзу у 2013 році



б) Країни походження біженців до країн Європейського Союзу у 2015 році  
**Джерело:** [3, с.7].

В 2015 році найбільшою групою біженців були традиційно: Сирійська Арабська Республіка, Афганістан, Ірак, Сербія. Але, порівняно з 2013 роком, частка біженців з цих країн у загальній кількості мігрантів до ЄС в 2015 році зросла відповідно у 2; 1,8; 2 та 2 рази.

Основними країнами приймання біженців у ЄС в 2013 році були: Німеччина (17%), Франція (12%), Швеція (8%), в 2015 році найбільша частина мігрантів припадала на країни ЄС – Німеччину (31%), Угорщину (13%), Францію (6%), Італію (6%), Австрію (5%) [3, с. 8].

Аналізуючи темпи старіння населення в Європі експерти Світового банку дійшли висновку, що частка населення віком понад 64 роки в загальній чисельності населення подвоїлась в 2015 році порівняно з 1950 роком (з 6% до 12%), також зменшилась частка людей молодших 15 років (у 1950 році вона складала 30%, у 2015 – 19%) [4]. Тобто, можна сказати, що темпи старіння населення суттєво прискорились, і середній вік населення Європи та Азії зростає, зокрема в 2050 році середнім буде вік 44 роки, тоді як ще в 2010 році це – 34 роки. Прискорення темпів старіння населення пов'язане, перш за все, зі зниженням народжуваності, адже коефіцієнт народжуваності в багатьох країнах на рівні 1,4 і менше, тоді як для відтворення населення він має бути більшим за 2, зважаючи на темпи старіння населення країн Європи, чисельність працівників у них скоротиться на 66 мільйонів чоловік, тобто майже на одну третину, – і до 2050 року на одного працюючого припадатиме близько двох пенсіонерів [5]. Тому міграційну кризу, яка спіткала країни Європи в 2015 році, можна розглядати з одного боку, як можливість покращити демографічну ситуацію в “старіючих” країнах, а в деяких – і генофонд нації, заповнити вакансії в непрестижних сферах і галузях економіки, а також підвищити ефективність виробництва в цілому за рахунок конкуренції на ринку праці, але з іншого боку виникає загроза зростання напруги на ринку праці щодо робітників-резидентів за рахунок найму більш дешевої іноземної робочої сили, витрат на соціальний захист іммігрантів. А також, зважаючи на те, що основними міграційними групами є біженці з Сирії, які традиційно не асимілюються з місцевим населенням, а живуть, спілкуючись лише в межах своєї групи, не сприймаючи культурні, мовні та етнічні особливості країни прийняття, не можна уникнути загострення міжнаціональних, міжетнічних та інших соціальних проблем, а також загострення криміногенної ситуації в країнах-реципієнтах біженців.

#### Список використаних джерел:

1. Global Migration Trends: an overview - [Електронний ресурс] - Режим доступу: [http://www.iomvienna.at/sites/default/files/Global\\_Migration\\_Trends\\_PDF\\_FinalVH\\_with%20References.pdf](http://www.iomvienna.at/sites/default/files/Global_Migration_Trends_PDF_FinalVH_with%20References.pdf)
2. В 2015 году границы ЕС нелегально пересекли 800 тысяч раз - [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://europa.com/europe/eu/5613-v-2015-godu-granitsy-es-nelegalno-peresekli-800-tysyach-raz>
3. Is this humanitarian migration crisis different? - [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.oecd.org/migration/Is-this-refugee-crisis-different.pdf>
4. Золотой век старения в Европе и Центральной Азии- [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.worldbank.org/ru/news/feature/2015/06/17/infographic-golden-aging-in-europe-and-central-asia>
5. Мобильность населения и занятости в странах Ближнего Востока и Северной Африки в долгосрочной перспективе - [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://web.worldbank.org/wbsite/external/etrussianhome/newsrussian/0,,contentmdk:22107529-page pk:64257043-pipk:437376-the site pk: 1081472,00.html>

**Каравай Ю.С.**, студентка 2 курса, группа 1,  
инженерно-экономический факультет  
Научный руководитель: **Лукашук Н.А.**, к.э.н., доцент  
*Белорусский государственный технологический университет*  
(г. Минск, Беларусь)  
e-mail: karavay.y@mail.ru

### **Экономическая устойчивость предприятия на основе принципов «зеленой» экономики**

Бурное развитие в XX веке энергетики, машиностроения, химической промышленности, транспорта нанесло природе вред в сотни раз более масштабный, чем за весь предшествующий период человеческой деятельности. В последнее время на международном уровне получает последовательное распространение концепция экологичной, или зеленой экономики. Идея «зеленой» экономики стала широко обсуждаться не только специалистами по экологической экономике, но и на различных политических форумах. Она все чаще упоминается главами государств и министрами финансов, а также в совместных заявлениях Большой двадцатки и обсуждается в контексте устойчивого развития и искоренения бедности.

«Зеленая» экономика – это экономика, направленная на сохранение благополучия общества, за счет эффективного использования природных ресурсов, а также обеспечивающая возвращение продуктов конечного пользования в производственный цикл [1]. В первую очередь, «зеленая» экономика направлена на экономное потребление тех ресурсов, которые в настоящее время подвержены истощению (полезные ископаемые – нефть, газ) и рациональное использование неисчерпаемых ресурсов. В основе «зеленой» экономики – чистые или «зеленые» технологии.

Курс на «зеленый» рост несет в себе потенциал по поддержанию экономического и социального развития и способен обеспечить условия, при которых природные активы смогут и далее предоставлять материальные услуги, от которых в значительной степени зависят экономика и благо людей. «Зеленая» реструктуризация экономики может принести множество положительных результатов, таких как повышение производительности труда и уровня инноваций, создание новых рабочих мест и рынков, а также новые бюджетные поступления. Более того, при обеспечении большей стойкости к изменениям климата, безопасности водных и энергетических ресурсов, адекватного функционирования экосистем, то есть при достижении экологических целей зеленого роста, снижается вероятность резких экологических изменений, способных вызвать экономические и социальные потрясения. Чтобы обеспечить переход на новый курс развития, как рыночные условия, так и меры политики должны стимулировать инновационную деятельность и приток инвестиций в методы устойчивого управления природным капиталом и извлечения более высоких и долгосрочных прибылей и выгод от его использования.

В современных условиях необходимо обращать особое внимание на такое понятие, как «устойчивость предприятия». Устойчивость предприятия – способность эффективно функционировать в изменяющихся условиях конкурентной рыночной среды (производственно-техническая, снабженческо-сбытовая, финансовая устойчивость). В Республике Беларусь процесс определения уровня устойчивости предприятий находится на этапе становления, так на данный момент не существует единой методики ее определения. Однако для достижения поставленных перед республикой целей необходимо в первую очередь скоординировать деятельность предприятий Республики Беларусь, устойчивость которых будет определяться на основе следующих принципов «зеленой» экономики [2]:

- принцип справедливости (равенство);
- принцип предосторожности (учет предельных нагрузок);
- принцип участия (широкое участие при принятии решений);
- принцип управления (подотчетность);
- принцип устойчивости (достижение экономической, социальной и экологической устойчивости);
- принцип эффективности (стабильное производство и потребление);
- принцип связи между поколениями (инвестиции в будущее).

Слабое устойчивое развитие ставит человека и удовлетворение его потребностей во главу угла. Для его достижения проводится четкий анализ расходов и полезного эффекта. Результат: экономика может расти и без оглядки на окружающую среду.

Сильное устойчивое развитие приводит аргумент, что лодка рыбака без рыбы бессмысленна, и поэтому негативное воздействие экономических мер необходимо минимизировать. Чистый расчет затрат и полезного эффекта заменяется анализом пользы и прибыльности.

Слабое и сильное устойчивое развитие находятся на противоположных полюсах. В первом варианте во главу угла ставится экономическое развитие, во втором – экологический аспект. На практике

применяется смешение обеих стратегий. Так, экономика говорит о необходимости снижения негативного воздействия на окружающую среду, но при этом делает ставку на такие технологии как, например, использование фильтров на электростанциях.

Под устойчивым понимают такое развитие предприятия, при котором минимизируется отрицательное воздействие внешних и внутренних факторов, влияющих на экономическую систему, на основании предвидения различных рыночных преобразований и принятия своевременных управленческих решений.

Концепция устойчивого экономического развития предприятия основывается на трех стратегиях:

- стратегия управления финансовыми ресурсами для обеспечения устойчивого экономического развития;
- стратегия управления производственным потенциалом, основанная на принципе оптимизации ресурсов предприятия;
- стратегия принятия оптимальных управленческих решений.

Значительным этапом развития зеленой экономики был 2012 год, когда на Конференции ООН по устойчивому развитию "Рио+20" было предложено направить вектор развития мировой экономики в сторону ее озеленения. Озеленение не только приводит к увеличению богатства, и в т.ч. являющихся общим достоянием экологических ресурсов или природного капитала, но и обеспечивает (за шестилетний период) более высокие темпы роста ВВП, а этот рост, как известно, – один из основных показателей благополучия экономики.

«Зеленый» рост означает стимулирование экономического роста и развития, обеспечивая при этом сохранность природных активов и бесперебойное предоставление ими ресурсов и экосистемных услуг, от которых зависит благополучие страны. Для этого он должен катализировать инвестиции и инновации, которые лягут в основу устойчивого роста и приведут к возникновению новых экономических возможностей.

«Зеленый» рост может открыть новые источники роста за счет следующих факторов:

- производительность (стимулы к повышению эффективности использования ресурсов и природных активов, в числе которых – повышение производительности, уменьшение отходов и потребления энергии и все необходимые меры для наиболее рационального использования ресурсов);
- инновации (возможности для инноваций, которым способствуют политические меры и рамочные условия, позволяющие создавать ценности новыми способами и решающие экологические проблемы);
- новые рынки (создание новых рынков путем стимулирования спроса на зеленые технологии, товары и услуги; создание новых возможностей трудоустройства);
- доверие (повышение доверия инвесторов благодаря большей предсказуемости и стабильности того, как правительства будут решать основные экологические вопросы);
- стабильность (более уравновешенные макроэкономические условия, уменьшение непостоянства цен и поддержка консолидации бюджета за счет, например, пересмотра состава и эффективности государственных расходов и повышения доходов путем назначения цены за загрязнение).

Упор на «зеленые» секторы предполагает такое изменение структуры экономики, которое:

- уделяет больше внимания социальному аспекту устойчивого развития (социальная сплоченность, объективность нескольких поколений, обеспечение доступа к целому ряду ресурсов, борьба с бедностью и безработицей);
- основывается не только на перерабатывающем секторе, но все чаще основывается на добывающем секторе и сфере услуг;
- преобладает благодаря экологически безвредному инвестированию, производству, торговле, распространению и потреблению, а также улучшению товаров и услуг с экологической точки зрения;
- ведет к использованию природных ресурсов на устойчивой основе, не зависящего от горючих ископаемых;
- формирует новые экономические возможности, расширяя рамки экономического развития и снижая уровень бедности;
- является «экологической рабочей системой» в сельском хозяйстве, промышленности, в сфере исследований и разработок, в административной деятельности и сфере обслуживания, что подразумевает выполнение работ, которые помогут охране экосистем и биоразнообразия; снижению потребления энергии, ресурсов и воды благодаря высокоэффективным стратегиям; снижению выбросов углерода; сведению до минимума или в целом предотвращению образования всех форм отходов и загрязнений».

С целью создания основ для «зеленого» роста, необходимо внедрить набор мер, в том числе институционального характера, повышающих благополучие следующими путями:

- улучшая управление ресурсами и стимулируя производительность;
- содействуя тому, чтобы экономическая деятельность происходила там, где это наиболее выгодно для общества в долгосрочном плане;

– приводя к новым способам достижения целей, т. е. инновациям.

Уменьшение вырубки лесов и восстановление лесов экономически целесообразны сами по себе, а также положительно влияют на сельское хозяйство и уровень жизни сельского населения.

«Озеленение» сельского хозяйства позволит обеспечить продовольствие растущему мировому населению, не подрывая при этом используемые этим сектором природные ресурсы. «Зеленое» сельское хозяйство характеризуется сдвигом и высокотоварного, и натурального хозяйства в сторону использования экологически безопасных методов работы, таких как эффективное использование воды, широкое использование органических и природных удобрений, оптимальная обработка почвы и комплексный контроль над вредителями. «Зеленое» сельское хозяйство также требует укрепления организационных структур и развития инфраструктуры в сельских районах развивающихся стран.

Растущая нехватка воды может быть уменьшена с помощью политики, направленной на увеличение инвестиций в улучшение водоснабжения и повышение эффективности использования воды. Предоставление пресной воды в необходимом количестве и достаточно высокого качества – важнейшая экосистемная услуга. Поэтому управление экосистемами и инвестирование в экосистемы крайне важны для обеспечения водой как людей, так и экосистем с учетом нехватки, избытка (опасности затопления) и качества воды.

«Озеленение» сельского хозяйства в развивающихся странах, и прежде всего хозяйства мелких собственников, способствует и снижению бедности, и росту инвестиций в природный капитал, от которого так зависят бедные слои населения.

Увеличение снабжения энергией из возобновляемых источников уменьшает риск повышения цен на ископаемое топливо и роста их волатильности, а также уменьшает вредное воздействие на окружающую среду. Современная энергетическая система, основанная на ископаемом топливе, приводит к изменению климата. Инвестирование в местные возобновляемые источники, зачастую доступные в избытке, могло бы значительно повысить энергетическую, а также экономическую и финансовую безопасность. Возобновляемая энергия создает важные экономические возможности. «Озеленение» энергетического сектора требует перехода от инвестиций в углеродоемкие источники энергии к инвестициям в чистую энергетику, а также повышения эффективности использования энергии. Многие возможности повышения эффективности использования энергии сами себя окупают; на сегодняшнем рынке растут инвестиции в технологии производства возобновляемой энергии, поскольку конкурентоспособность таких технологий повышается.

Итак, идея «зеленой» экономики опирается на приоритет долгосрочной устойчивости экономического развития, которое на справедливой основе удовлетворяет потребности настоящего поколения, не ущемляя возможности будущих поколений удовлетворять свои потребности. При этом в основе практической реализации этой идеи лежит сложная и комплексная оценка природного капитала с помощью традиционных и новых эколого-экономических методов.

Иными словами, «зеленая» экономика – это практический подход достижению устойчивого развития.

#### Список использованных источников:

1. Неверов А.В. Проблемы развития «зеленой экономики» в Республике Беларусь / А.В. Неверов // Труды БГТУ. 2015. № 7: Экономика и управление. С. 9-12.

2. Неверов А.В., Лукашук Н.А. Принципы «зеленой» экономики в системе устойчивого развития лесного хозяйства // II Международная научно-практическая конференция «Совершенствование учета, анализа и контроля как механизмов информационного обеспечения устойчивого развития экономики»: материалы конференции. – Полоцк: УО «Полоцкий государственный университет», 4-5 июня 2015 С. 211-214.

**Качан А. В.**, студентка 4 курсу,  
група Е-419, факультет економіки  
Науковий керівник: **Рудь І.Ю.**, к.е.н., доцент кафедри фінансів та кредиту  
*Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського*  
(м. Миколаїв, Україна)  
e-mail: inna.rud.74@mail.ru

#### Накопичувальне страхування життя в Україні

На сьогоднішній день в країні спостерігається різкий спад економіки, тому розпочинається пошук найбільш сприятливих шляхів збереження і збільшення свого капіталу. Одним з таких надійних варіантів примноження капіталу і забезпечення собі і дітям стабільного фінансового майбутнього, стало накопичувальне страхування життя.

У вітчизняній економічній літературі дослідження, сутності проблеми та перспектив розвитку накопичувального страхування життя, проводили такі вчені та економісти як: С. Папазова, В. Манакіна, Н. Горбач, І.С. Скоропад, Т.В. Володько, Л. Кулак, Т.В. Татаріна, Є.В.Туманова та інші.

**Накопичувальне страхування життя** — це поєднання інвестицій та страхування, що працює за принципом: страхувальник оплачує внески за договором страхування життя, які поступово накопичуються на його рахунку, а страхова компанія в цей момент примножує їх, шляхом застосування надійних інструментів інвестування. У підсумку, по закінченню терміну дії договору накопичувального страхування, страхувальник отримує свої внески і дохід від інвестицій, які з'явилися з його страхових внесків. Якщо ж з ним щось сталося, то страхова компанія виплатить страхову суму, яка може бути в десятки разів більше, ніж ви зробили платежів.

В принципі компанії по накопичувальному страхуванню життя самі собою є самим надійним фінансовим інститутом — за більш ніж 200 років існування галузі не знайдено жодного банкрутства. Але, як і будь-який інший інвестиційний інструмент, накопичувальне страхування життя, має свої «підводні камені» і в даному випадку, це — надійність і стабільність тієї страхової компанії, послугами якої страхувальник вирішить користуватися.

*В силу сучасної ситуації в країні, рекомендовано укласти договори з терміном дії не менше 10 років. Найбільш оптимальні терміни дії програми накопичувального страхування: 10, 20, 30 і більше років. Варто розуміти, що це інвестиційний інструмент на все життя, тому необхідно ретельно ставитися до вибору страхової компанії.*

Підхід до вибору страхової компанії, повинен здійснюватися за різними критеріями, які й складуться в одну цілісну картину, що дозволяє зробити найоптимальніший вибір:

- **Надійність.** Страхова компанія повинна працювати на фінансовому ринку мінімум 100 років — це, відповідно, досвід роботи під час двох світових воєн і безлічі економічних і фінансових криз. Маючи такий багатий досвід, напевно компанія зможе успішно пережити і інші подібні події, які і зараз є і можуть виникнути в майбутньому. Сьогодні можна знайти такого роду інформацію в офіційних рейтингах, на офіційних сайтах страхових компаній та їх партнерів.

- **Рейтинг групи.** Рекомендовано мати справу з компаніями, які входять у фінансові групи з рейтингом не нижче «А». Мова йде про рейтинг міжнародних рейтингових агентств, таких як Standard & Poor's, Moody's, Fitch Ratings, які визначають рейтинг цілої фінансової групи. Відповідно, щоб отримати такий рейтинг, всі компанії, що входять до групи повинні відповідати достатньому рівню надійності. Забезпечити такий рівень надійності і отримати високий рейтинг здатна далеко не кожна страхова компанія.

- **Прозорість діяльності [ІРО].** Якщо фінансова група пройшла ІРО, то це вже свідчить про певний рівень надійності. При цьому компанією володіє не одна особа, а група акціонерів і відповідно прийняття одноосібних рішень власників вже виключається. Також по курсу акцій можна визначити поточний стан справ. Пройти ІРО під силу лише самим конкурентоспроможним компаніям.

- **Надання гарантій клієнтам.** У нашій країні, сьогодні ви можете отримати гарантії свого накопичувального страхування мінімум з трьох сторін: держава, страхова компанія і компанія з перестраховування. Держава веде активний моніторинг по діяльності страхової компанії, її інвестиційних інструментів, а також їх пропорційний розподіл. Страхова компанія здійснює розподіл фінансових коштів за різними інвестиційними напрямками. Компанія-перестраховальник гарантує повернення ризикової частини внеску на той випадок, якщо відбудеться якийсь масштабний страховий випадок, наприклад, техногенна або природна катастрофа.

- **Гарантії доходу клієнтам.** При укладанні договору програми накопичувального страхування життя, всім клієнтам надається гарантований дохід — дохід від інвестицій, який клієнт отримує обов'язково, незалежно від економічної ситуації в країні і незалежно від того, запрацює страхова компанія чи ні. Саме наявність такого гарантованого інвестиційного доходу приваблює багатьох людей, для яких важливо мати найвищі гарантії.

- **Масштаб діяльності.** Бажано, щоб страхова компанія працювала на світових ринках — мінімум в 20 країнах. Якщо в одній з країн виникнуть тимчасові несприятливі ситуації, то для міжнародної фінансової групи легше пережити такі часи, ніж для компанії з присутністю виключно в тій країні.

- **Розмір інвестиційного доходу, який змогла забезпечити страхова компанія за останні 5-10 років.**

Знову ж таки, ніде немає 100% гарантій — скрізь є свої ризики. У деяких випадках вони мізерні, але все ж є. У той же час варто пам'ятати: «Хто не ризикує, той ризикує в 100 разів більше, так як упускає можливості, які проносяться мимо».

Кожен з перерахованих вище критеріїв дозволяє лише додати свій «+» на рахунок тієї чи іншої компанії, що в результаті допоможе вам прийняти зважене рішення і мінімізувати ризики.

На жаль, на сьогоднішній день не існує єдиного джерела інформації, за допомогою якого можна було б зробити порівняння всіх страхових компаній. Та й знайти базу даних про аналітичні показники



страхових компаній, також неможливо. Доведеться добре «попрацювати», щоб знайти всю необхідну інформацію. Але це коштує того, адже накопичувальне страхування життя, як вже було зазначено, це інвестиція на все життя.

Якщо постало питання про вибір страхової компанії в Україні, яка частково або повністю відповідає всім вище перерахованим критеріям, то такі компанії існують і надійно проводять свою діяльність. До надійних страхових компаній відносять:

- ПрАТ «МетЛайф»;
- ПрАТ СК «Юпітер Віснна Іншуранс Груп»;
- ПрАТ Страхова компанія «УНІКА Життя»;
- Україна Страхування життя»; СК «Граве Україна».

Для укладання договору з накопичувального страхування життя, при виборі компанії, варто керуватися наступними аспектами:

- Перевагу отримує компанії з іноземним капіталом, позитивною репутацією, тривалим періодом діяльності, не менше 100 років у багатьох країнах світу;
- Якою мірою страхова компанія відповідає тим критеріям, які перераховані вище;
- Засновники страхової компанії, керівництво та провідні менеджери повинні бути відомими і публічними людьми, про яких можна знайти всю інформацію;
- При проведенні аналізу стану страхової компанії, її власний капітал, повинен бути більше, ніж статутний капітал. Цей показник говорить про те, що компанія стабільно розвивається і росте, її діяльність є прибутковою;
- Дані структури активів — це показники платоспроможності компанії;
- Звертаємо увагу на публічність і відкритість компанії. Активна участь у різних об'єднаннях, спілках та асоціаціях є великим плюсом для компанії з накопичувального страхування життя;
- Також важливо враховувати тарифи на страхування. За інших рівних показниках по надійності приділяється увага на те, скільки коштуватимуть послуги з накопичувального страхування життя. Якщо за основним страхуванням тарифи не особливо відрізняються, то за додатковим страхуванням, такому як: страхування на випадок інвалідності, страхування на випадок смерті внаслідок нещасного випадку, страхування на випадок критичного захворювання та інших, тарифи і наповнення самих програм в різних компаніях можуть істотно відрізнитися. Розібратися в цьому питанні і зробити порівняння з тарифів допоможе вам експерт — незалежний фінансовий консультант.

Відкритість страхової компанії, інформація в мережі Інтернет, велика кількість філій по всій країні або робота з великою кількістю посередників у просуванні послуг — це все говорить на користь страховика. А якщо можна знайти незалежні відгуки від вагомих компаній і клієнтів, які користуються послугами цієї страхової компанії, тоді варто звернути на неї увагу.

Таким чином, накопичувальне страхування життя являє собою одну з найпотужніших захистів людей від непередбачених обставин, а також надає власникам страхових полісів можливість накопичити та примножити свій капітал. Також страхування життя виступає стратегічно важливим і необхідним сегментом економіки держави, який забезпечує більшу частину довгострокових інвестицій та його розвиток і зменшує тяжкість видатків з державного бюджету для вирішення соціальних проблем країни.

#### Список використаних джерел:

1. Все про гроші «Рейтинг надійних страхових компаній 2015 року» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://vseprogroshi.com.ua/rejting-nadijnih-straxovix-kompanij-2015-roku.html>
2. Все про гроші «Страхування життя в 2015 році». [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://vseprogroshi.com.ua/straxuvannya-zhittya-v-2015-roci.html>

**Кикоть І.С.**, студентка 5 курсу, група МБС-115,  
фінансово-кредитний факультет  
Науковий керівник: **Бартош О.М.**, старший викладач  
*Черкаський навчально-науковий інститут  
ДВНЗ «Університет банківської справи» (м. Черкаси, Україна)*  
e-mail: kikit\_ira@mail.ru

### Основні аспекти управління фінансово-економічною безпекою банків

Необхідність дослідження сутності та основних інструментів забезпечення й зміцнення фінансово-економічної безпеки банків викликано низкою обставин.

По-перше. Швидкими темпами відбувається посилення інтеграційних і глобалізаційних процесів фінансових ринків, що потенційно підвищують імовірність виникнення кризових ситуацій, пов'язаних зі

збільшенням ризиків як на рівні економіки в цілому, так і в окремих її секторах, зокрема в банківському. Банки, як і інші суб'єкти національної економіки, вимушені здійснювати свою діяльність в умовах невизначеності, непередбачуваності, загроз і небезпек.

По-друге. В нинішніх умовах маємо істотний розвиток інформаційних та впровадження інноваційних технологій в управління й діяльність банків, а також значне розширення асортименту банківських послуг, викликане необхідністю конкурувати на ринку в сучасних умовах.

Зазначені обставини посилюються й тим, що спостерігається нестабільність політичної і соціально-економічної ситуації в країні, недосконалість законодавства, яке не сприяє захисту інтересів банків у процесі їхньої діяльності, низький рівень довіри населення до банків. Одночасно з розширенням мережі користувачів банківських установ та спрощенням процедури доступу до них збільшується кількість загроз як до комп'ютерних систем, так і до фінансової організації у цілому. Поширення злочинності у банківсько-кредитній сфері пояснюється дуже просто - адже саме у даній сфері знаходяться величезні фінансові кошти, які у першу чергу цікавлять злочинців.

За таких умов існує об'єктивна необхідність пошуку управлінських інструментів до формування системи заходів, спрямованих на постійне забезпечення безпеки банку, пріоритетними цілями якої є своєчасне виявлення та нівелювання непередбачуваних обставин, що зумовлюють фінансову дестабілізацію банку, що можливо лише за умови оперативного коригування його стратегії. Це, у свою чергу, дозволить не тільки своєчасно оцінити рівень безпеки, а й сформуванати комплекс превентивних заходів.

Вищезазначену наукову проблему досліджували такі зарубіжні вчені, як: О. Грунін, А. Ізмалков, Р. Майерсон, Д. Гилард. Що стосується вітчизняних вчених, які приділили істотну увагу теоретичним та методичним підходам і пропозиціям до вирішення основних проблем управління безпекою, то перш за все відзначимо праці О. Барановського, що більшу увагу приділяв саме фінансовій безпеці банківських установ вважаючи її основою безпеки банків, а також: І. Бланка, А. Єпіфанова, С. Дмитрова, М. Зубка, К. Горячової С. Яременко та ін.

Великий економічний словник дає таке визначення: «Безпекою банку є стан захищеності його життєво важливих інтересів від недобросовісної конкуренції, протиправної діяльності кримінальних формувань і окремих осіб, здатність протистояти зовнішнім і внутрішнім загрозам зберігати стабільність функціонування і розвитку відповідно до статутних цілей» [1, с.75].

Водночас у законі «Про банки і банківську діяльність» зазначено, що безпека банківської системи залежить від низки умов, що забезпечуються державою як в економічній, так і в інших сферах, а також від спроможності банків забезпечити задоволення потреб національної економіки. Під забезпеченням безпеки банківської системи розуміють процес створення умов для стабільного розвитку та економічного суверенітету держави; попередження й усунення загроз, умов та інших чинників, здатних негативно, дестабілізуюче вплинути на процеси розвитку національної банківської системи, усунення суперечностей між інтересами держави та окремих соціальних груп, суспільства й індивіда [7, с.170].

Суб'єктами управління фінансовою безпекою є керівники банківських установ, а у великих за розмірами банках створюються відповідні служби безпеки банку, які виконують завдання, пов'язані із контролем операцій щодо незаконно отриманих коштів та забезпечення зберігання готівки, фінансових документів, цінних паперів.

Основними об'єктами управління фінансовою безпекою є не тільки фінансові ресурси (капітал, залучені та позичені кошти), за допомогою яких банк здійснює свою діяльність, але й ті сфери діяльності, які він обслуговує.

Як вже зазначалося, управління фінансово-економічною безпекою банку включає сукупність заходів, спрямованих на запобігання збитку від негативних подій, а також попередження та протидію загрозам банку, що існують або можуть виникати в процесі його діяльності. Головною проблемою функціонування банків на сучасному етапі є те, що про необхідність забезпечення фінансової безпеки згадують тільки тоді, коли вже неможливо уникнути загрози. Тому необхідно здійснювати моніторинг як зовнішнього, так і внутрішнього середовища, що здійснює вплив на фінансовий стан банку і дасть можливість швидко реагувати на загрози, які можуть виникнути.

Нині відсутні єдині підходи до оцінки загроз фінансово-економічній безпеці банків. Багато науковців та фахівців пропонують власні класифікації таких загроз. Найбільш вдалим, на наш погляд, є їх поділ на дві великі групи: внутрішні та зовнішні.

Загалом, до зовнішніх відносимо загрози, які містять у собі фактори, що є результатом впливу зовнішнього середовища на банк, зокрема діяльність держави, економічна кон'юнктура в країні та світі, конкуренти та ін. Тож на макро- та мезорівнях фінансовій безпеці банку загрожують: недосконалість банківського законодавства, низький рівень інвестиційної активності, недобросовісна конкуренція, високий рівень недовіри до банків.

Внутрішніми є: неефективна кредитна політика банку, низька якість управління активами і пасивами, некомпетентність вищого керівництва, некомпетентність персоналу.

При цьому необхідно враховувати те, що наслідки таких загроз можуть бути величезними. Починаючи від приймання неефективних управлінських рішень, розголошення конфіденційної інформації, зниження якості кредитного портфеля, зниження рівня ліквідності до недовіри з боку вкладників та кредиторів, погіршенні репутації, зниженні конкурентоспроможності та банкрутства банків [4, с.152].

Серед проблем захисту банківської діяльності від загроз зовнішнього та внутрішнього характеру все більш актуалізується необхідність забезпечення охорони фінансових ресурсів, убезпечення інформації, майна й персоналу банку, створення дієвих механізмів фінансового захисту банківської системи [3, с.15].

Додамо, що результати аналізу сучасного стану вітчизняної банківської системи та діяльності окремих банків показали, що особливістю загроз є те, що вони стали масштабнішими, джерелом їх формування дедалі частіше стає банківське середовище. Важливо відзначити й те, що способи реалізації загроз значно урізноманітнилися, а це не було передбачено і враховано у діючих системах безпеки банків. Суттєву загрозу стабільності банківської системи і економічній безпеці окремих банківських установ становлять: зростання частки простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів (з 1 січня по 1 листопада 2015 року її обсяги зросли на 6,9 процентних пункти, до 20,4%) [9], збільшення випадків пограбувань банків, шахрайство з їх фінансовими ресурсами (за 8 місяців 2015 року МВФ зафіксувало 20 тис. фактів шахрайства з платіжними картками фізичних осіб, що призвели до 500 млн. гривень збитків) [2], високі показники злочинності (за 10 місяців 2015 року обліковано кримінальних правопорушень: 249 щодо незаконних дій з документами на переказ, платіжними картками та іншими засобами доступу до банківських рахунків, обладнанням для їх виготовлення; 14 щодо незаконного збирання з метою використання відомостей, що становлять комерційну або банківську таємницю; 6 щодо розголошення комерційної або банківської таємниці; 2 щодо доведення банку до неплатоспроможності) [5].

Пріоритетну роль у системі економічної безпеки банку відіграє кредитна безпека або безпека кредитних операцій. М.І. Зубок зазначає, що у всій сукупності банківських операцій чи не найголовніше місце посідають кредитні операції, оскільки понад 70% своїх доходів банки отримують саме від них. Разом з тим, якраз на тлі кредитної діяльності банки несуть особливо великі збитки, а в деяких випадках кредитна діяльність банків і зовсім стає фатальною для них [6, с.4].

Своєчасне виявлення внутрішніх та зовнішніх загроз викликає необхідність створення дієвої системи управління фінансовою безпекою банку, метою функціонування якої є збільшення маси отримуваного прибутку, прискорення оборотності капіталу, зростання курсової вартості цінних паперів банку.

Система економічної безпеки банку повинна виконувати чітко визначені функції, основними з яких є: прогнозування, виявлення та запобігання різного роду небезпек і загроз; забезпечення захищеності діяльності банку і його персоналу, збереження його майна, створення сприятливого конкурентного середовища, ліквідація наслідків нанесених збитків, тощо [8, с.150].

Так як фінансова безпека банку визначається рівнем його захищеності і ступенем ефективності діяльності, то за основу побудови методики оцінки фінансової безпеки банку А. О. Спіфанов вибирає дві групи показників [10, с.196]:

1) показники, що характеризують ефективність діяльності банку (відношення прибутку до величини активів, рівень процентної маржі, тобто різниця між ставками за кредитами та депозитами, відношення доходу до витрат, відношення процентного доходу до процентних витрат та ін.);

2) показники, що характеризують рівень його захищеності й здатність протистояти кризовим явищам (ліквідність (миттева), рівень проблемних кредитів, коефіцієнт кредитних ризиків, коефіцієнт достатності капіталу, загальна валютна позиція).

Отже, можна зробити висновок, що на сьогодні є актуальним питання ґрунтовного дослідження управління фінансово-економічною безпекою банків для досягнення їх комерційної мети – збільшення прибутку, накопичення капіталу, захисту інтересів, зміцнення позицій на ринку банківських послуг, а також забезпечення їх сталого та ефективного розвитку. Тому, основними заходами із запобігання негативним наслідкам зовнішніх та внутрішніх загроз є: відображення в нормативних актах із державного регулювання банківської сфери, запровадження нових методів і технологій обробки та аналізу інформації для оцінки й забезпечення фінансової безпеки окремого банку, а також належний рівень фінансового контролю як за фінансовими ресурсами та здійсненими операціями, так і за діями самого персоналу банку. Такі заходи повинні бути розроблені із застосуванням мінімальних затрат ресурсів та часу для досягнення бажаного результату.

#### Список використаних джерел:

1. Азрилян А. Н. Большой экономический словарь / А. Н. Азрилян. – М. : Ин-т новой экономики, 2008. –1248 с.
2. Банки зазнали 500 млн гривень збитків через карткове шахрайство [Електронний ресурс] / Новини «РБК Україна». – Режим доступу: <http://www.rbcua.com/ukr/news/banki-ponesli-mln-griven-ubytkov-kartchnogo-1441876140.html>

3. Барановський О. І. Банківська безпека: проблема виміру / О.І. Барановський // Економіка і прогнозування. –2006. – №1. – С. 7–26.
4. Борець М. А. Економічна сутність та підходи до визначення поняття "фінансова безпека банку" / М. А. Борець // Управління розвитком. – 2014. – №2. – С. 151-154.
5. Єдиний звіт про кримінальні правопорушення за січень-листопад 2015 року. Форма №1 (місячна) затв. Наказом ГПУ від 23 жовтня 2012 р. №100 за погодженням з Держстатом України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.gp.gov.ua/ua/stst2011.html?dir\\_id=112173&libid=100820](http://www.gp.gov.ua/ua/stst2011.html?dir_id=112173&libid=100820)
6. Зубок М.І. Забезпечення безпеки кредитних операцій банків / М.І. Зубок // Бизнес и безопасность. – 2003. – № 3 (35). – С.2-7.
7. Крупка І.М. Фінансово-економічна безпека банківської системи України та перспективи розвитку національної економіки / І.М. Крупка // Бізнес Інформ. – 2012. – № 6. – С. 168-175.
8. Мельник С.І. Формування системи економічної безпеки банку / С.І. Мельник // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С.149-152.
9. Офіційне інтернет-представництво НБУ: Основні показники діяльності банків України на 1 листопада 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=36807](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807)
10. Фінансова безпека підприємств і банківських установ [Текст] : монографія / за заг. редакцією д-ра екон. наук, проф. А. О. Єпіфанова, [А. О. Єпіфанов, О. Л. Пластун, В. С. Домбровський та ін]. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 295 с.

**Коваленко А.А.**, студент 4 курсу, група А-121,  
факультет життєдіяльності, природокористування і туризму  
Науковий керівник: **Черствий С.М.**, к.с-г.н., доцент  
*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*  
e-mail: kovalenko04\_94@mail.ru

### **Ефективність застосування бактеріального препарату діазобактерину на посівах гречки у СВК “Удай” Прилуцького району, Чернігівської області**

Мікробні препарати, при їх застосуванні в сучасних аграрних технологіях, відіграють важливу роль в процесі одержування урожаїв різних культур. Бактерії, що заселяють коріння, утворюють біологічний чохол і є трофічними попередниками між ґрунтом і рослиною. Саме мікроорганізми є відповідальними за перетворення складних сполук у прості, які стають доступними для рослин. У системі ґрунт-мікроорганізм-рослина ґрунтові мікроорганізми забезпечують необхідне кореневе живлення рослин, що сприяє реалізації генетичного потенціалу рослини щодо її врожайності. Але при цьому необхідно мати уявлення про те, що для забезпечення реального впливу мікроорганізмів на ріст і розвиток рослин необхідне створення мікробних препаратів на основі активних штамів асоціативних або симбіотичних мікроорганізмів. На сьогодні створенні біопрепарати для зернових, круп'яних, олійних та бобових культур, використання яких забезпечує врожайності на 15-20% більшу в порівнянні з необробленими варіантами. Бактеріальні препарати використовуються в основному для передпосівної обробки насіння.

У технології вирощування гречки використовують такі бактеріальні препарати, як діазобактерин та мікрогумін. Обидва препарати виготовляють на основі активного азотфіксуючого штаму *Azospirillum brasilense*, який при інтродукції в кореневі сфери вступає в тісні асоціативні взаємовідносини з рослиною, наслідком чого є збільшення врожайності культури та покращення якісних показників.

Висока ефективність бактеризації гречки показана на чисельних сортах у різних ґрунтово-кліматичних зонах. Залежно від цього прибавка від інокуляції складає від 3 до 5 ц/га.

Урожайність підвищується за рахунок збільшення кількості суцвіть, їх продуктивності та нормованого його живлення. Як зауважує Волкогон В.В.(2007) надмірне або ненормальне живлення зв'язаним азотом може спричинити “жирування” рослин і, як наслідок, надмірний розвиток розвитку вегетативної маси та зниження зернової продуктивності. Живлення біологічним азотом за допомогою мікроорганізмів є постійним у невеликих дозах і регламентується метаболічним станом самої рослини.

Бактеризовані рослини гречки на 3-5 днів раніше зацвітають, що забезпечує збільшення періоду формування зерна та підвищення продуктивності рослин.

Бактеризація гречки поліпшує якість насіння, змінюючи його амінокислотний склад в бік збільшення кількості незамінних амінокислот таких як валін та теонін.

Беручи до уваги вищесказане можна констатувати, що бактеризація насіння гречки перед посівом є дієвим агрозаходом підвищення врожаю і покращення якості насіння.

Під час проходження виробничої практики у СВК “Удай” агрослужба господарства на посівах гречки використовувала бактеріальний препарат діазобактерин для передпосівної бактеризації насіння. Площа посіву гречки складала 90,0 га. Для визначення ефективності агрозаходу був передбачений

контрольним варіантом -без бактеризації насіння — площа 10 га. Бактеризованим насінням площа посіву склала 80,0 га.

Спостереження за розвитком рослин гречки у період вегетації показали, що бактеризовані рослини на 3-4 дні раніше почали зацвітати, що в подальшому позитивно проявилось на виповненості насіння і його продуктивності. Облік врожайності на бактеризованому і контрольному варіантах показав, що бактеризація насіння забезпечує приріст врожаю на 3,1 ц\га. Якщо на контролі врожай склав -9,35 ц\га, то на бактеризованому варіанті — 12,5 ц\га.

Слід відмітити, що гречка сорту Українка висівалась на фоні повного мінерального удобрення-N50 P50 K50, тому приріст врожаю був повністю забезпечений застосуванням діазобактерину.

За наближеними розрахунками економічної ефективності бактеризації насіння гречки перед посівом були одержанні позитивні показники. Так, при при вартості застосування діазобактерину 60 гривень на гектар, додатковий врожай 3,1 ц\га мав вартість 3126 грн при реалізаційній ціні насіння 250 грн за центнер. При відрахуванні додаткових витрат на бактеризацію прибуток склав 2476 грн на гектар.

Таким чином, бактеризація насіння гречки перед посівом забезпечує підвищення врожаю, покращення його якості, що позитивно впливає на економіку господарства.

#### Список використаних джерел:

1. Волкогон В.В. Методологія і практика виконання мікробних препаратів у технологіях вирощування сільськогосподарських культур. -К.: Аграрна наука. -2011. 153 с

**Куликовская Е. В.**, м.э.н., ассистент  
кафедры менеджмента и маркетинга, экономический факультет  
*Полесский государственный университет (г. Пинск, Беларусь)*  
e-mail: kulikotya@yandex.ru

### **Стимулирование экспорта агропромышленной продукции как условие стабилизации и развития национальной экономики**

В условиях современных международных рыночных отношений для разработки стратегии и тактики внешнеэкономической деятельности страны представляет интерес использование основных положений концепции Джона Нэша, изложенных им в работе о теории равновесия в некооперативных играх. Теории равновесия в некооперативных играх применительно к области внешней торговли позволяет оценить взаимосвязи показателей на макроуровне и проследить глобальные взаимозависимости на уровне стран и регионов. Концепция Нэша говорит о том, что при некооперативной игре участники могут добиться своей цели не за счет проигрыша остальных, а наоборот, баланс достигается только посредством достижения интересов всех участников.

Расширение внешнеэкономических связей Республики Беларусь является одной из узловых проблем стабилизации и развития национальной экономики на современном этапе. На рисунке 1 представлена структура экспорта Республики Беларусь в 2014 году.

Основным торговым партнером Беларуси является Российская Федерация, на ее долю приходится более 40% белорусского экспорта.

Около 85% экспорта сельскохозяйственной продукции, оборудования и транспортных средств, товаров легкой промышленности Республики Беларусь сконцентрировано на России. В связи с особенностями развития экономики Беларуси доля Российской Федерации, как основного торгового партнера республики, будет существенной и в дальнейшем. Такая ситуация означает, что в экономическом отношении республика зависит от России, а следовательно, требует поиск новых форм взаимодействия между государствами, новых рынков сбыта, которые смогут обеспечить устойчивость развития Беларуси.

В январе-сентябре 2015 г. объем внешней торговли товарами составил 42,7 млрд. долларов и по сравнению с январем-сентябрем 2014 г. сократился на 15,3 млрд. долларов или на 26,3%. Экспорт товаров – 20,5 млрд. долларов, сократился на 26,7% [2]. Что касается мирового аграрного рынка, Беларусь не только в состоянии обеспечить свою продовольственную безопасность, но и имеет возможность получить дополнительную выручку за счет экспорта.

В настоящее время для отрасли сельского хозяйства Беларуси одним из важных факторов, влияющим на активизацию внешней торговли, является географическая диверсификация экспорта, в том числе за счет увеличения продаж отечественной продукции на рынке стран Европейского Союза (ЕС). Доля стран Европейского союза в белорусском экспорте аграрной продукции находится на уровне 6,5-7,0 %.

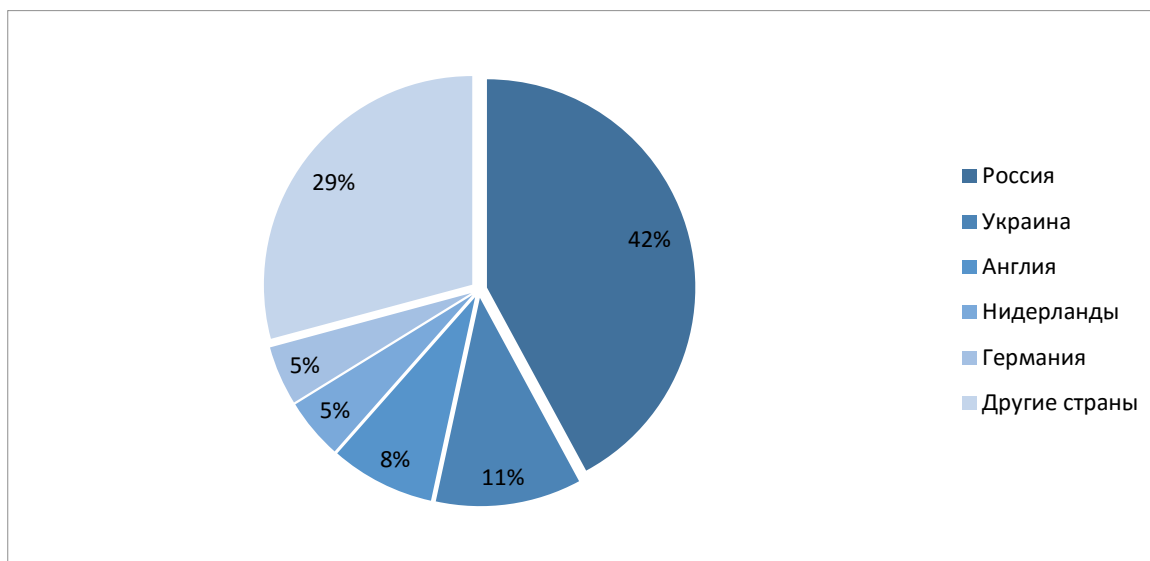


Рисунок 1 - Структура экспорта Республики Беларусь в 2014г.

Примечание – Источник: [1].

На международном рынке сельскохозяйственной продукции и продовольствия большое влияние оказывают тарифные и нетарифные меры регулирования торговли. Поскольку использование тарифных мер в значительной степени ограничено существующими соглашениями внутриторговых организаций и союзов, все большую роль начинает играть именно нетарифное регулирование международной торговли.

Наибольшее распространение в настоящее время получили следующие меры нетарифного регулирования ВЭД:

- финансово-экономические;
- количественные ограничения импорта и экспорта;
- меры технического регулирования;
- таможенные и административные импортно-экспортные формальности;
- стандарты и требования к качеству товаров и др.

К финансово-экономическим мерам относятся государственные субсидии, кредитование, страхование, различного рода преференции, а также меры защиты национальных производителей и поставщиков (специальные защитные, антидемпинговые и компенсационные меры).

Использование мер защиты национальных товаропроизводителей как одного из направлений стимулирования внешней торговли отечественной продукции Беларуси в области торговли сельскохозяйственной продукцией и продовольствием должно базироваться на использовании международных стандартов и правил, зафиксированных, прежде всего, в рамках ВТО и согласовании позиций с государствами-участниками региональных интеграционных сообществ.

Одной из главных задач при этом является обеспечение эффективной защиты внутреннего продовольственного рынка от неблагоприятного и недобросовестного воздействия импорта товаров. При этом важно определить назначение каждого инструмента нетарифных мер: специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных.

Анализ зарубежного опыта стимулирования экспортеров продукции сельского хозяйства и продовольствия показывает, что практически все страны используют региональные интеграционные объединения как инструмент развития национального экспорта.

Одной из причин нарушения баланса интересов, как мы считаем, является несоответствие уровня интегрированности участников внешнеэкономической деятельности с белорусской стороны уровням интегрированности зарубежных партнеров, что приводит к дисбалансу рыночных сил участников внешнеэкономических сделок.

Функционирование организаций пищевых производств, перерабатывающих сырьё сельскохозяйственного происхождения, в условиях постоянных и ускоряющихся изменений рыночного пространства, сопровождается усилением разрыва в уровнях управления бизнес-деятельностью. Современный уровень управления многими перерабатывающими организациями АПК, не входящими в

многоуровневые экономические комплексы (холдинги) характеризуется неустойчивым низкодоходным или свёртывающимся производством на фоне недоиспользования ресурсного потенциала [3].

Для роста рыночной силы предприятий и достижения качества управления, обеспечивающего необходимый баланс интересов во внешнеэкономической деятельности, нами предлагается стратегия на повышение степени и уровня интегрированности белорусских предприятий АПК.

Развитию внешнеэкономической деятельности в области АПК препятствует не только незначительная рыночная сила белорусских предприятий. Увеличение объемов экспорта белорусской сельскохозяйственной продукции и продовольствия на рынки стран ЕС определяется целым рядом нормативно-правовых мер, в первую очередь таких как:

- условия доступа на рынки стран ЕС;
- нормативно-правовые требования в области таможенно-тарифного и нетарифного регулирования;
- существующая практика аграрного протекционизма.

Защита рынка сельскохозяйственной продукции осуществляется путем использования специальных компенсационных сборов, имеющих характер таможенных пошлин и регулируемых положениями Единой сельскохозяйственной политики ЕС.

Внутреннее производство продукции агропромышленного комплекса, а также активная внешняя торговля позволяют странам Европейского союза обеспечивать устойчивое положение на внутреннем продовольственном рынке. По большинству товаров сельскохозяйственного происхождения страны ЕС имеют высокий уровень самообеспеченности, т.е. их внутреннее производство соответствует уровню потребления.

Рынок европейских стран является труднодоступным для многих белорусских товаров. Данный вывод подтверждается как уровнем таможенно-тарифной и нетарифной защиты продовольственных рынков, так и внутренним состоянием отрасли и экономики в целом стран ЕС:

- во-первых, торговая политика построена на выработанных принципах, имеет четкую правовую базу и предполагает использование широкого инструментария для защиты внутреннего рынка сельскохозяйственной продукции и продовольствия - от таможенных пошлин до антидемпинговых и компенсационных мер;

- во-вторых, внутреннее производство продукции, а также активная внешняя торговля позволяют странам Европейского союза обеспечивать устойчивое положение на внутреннем продовольственном рынке. По большинству товаров сельскохозяйственного происхождения страны ЕС имеют высокий уровень самообеспеченности, т.е. их внутреннее производство соответствует уровню потребления.

В связи с этим проникновение белорусской сельскохозяйственной продукции и продовольствия на рынки стран Европейского союза требует разработки комплексного механизма стимулирования экспортного потенциала, базирующейся на четкой экспортной стратегии, направленной на преодоление существующих торговых барьеров.

Основной целью стимулирования экспорта аграрной продукции Беларуси на рынки Европейского Союза является диверсификация экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия Беларуси, а также достижение положительного внешнеторгового сальдо в торговле продукцией агропромышленного комплекса со странами ЕС.

Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд задач:

- повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции и продовольствия Беларуси, позволяющей конкурировать с основными поставщиками на рынках стран ЕС, посредством оптимизации затрат на производство и повышения качества отечественной продукции, в том числе за счет сохранения натуральных компонентов;

- стимулирование экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия глубокой степени переработки с высокой добавленной стоимостью путем совершенствования механизмов государственной поддержки национальных товаропроизводителей, что обеспечит повышение эффективности экспортных операций;

- создание благоприятного макроэкономического климата, а также поощрение деятельности национальных участников внешнеторговой деятельности.

Также необходимо создание системы продвижения продукции на внешние рынки, обеспечивающей созданию необходимых нормативно-правовых и экономических условий для продвижения аграрной продукции на европейские рынки. Это предполагает следующие мероприятия:

1) формирование за рубежом разветвленной товарно-сбытовой инфраструктуры и представительств, включающей: информационно-аналитические маркетинговые центры, совместные предприятия, биржи, финансово-промышленные группы, производственные и торгово-сбытовые корпорации, торговые представительства за рубежом;

2) осуществление мониторинга мировых рынков сельскохозяйственного сырья и продовольствия и оценки потенциала национальной отрасли с учетом внутренних потребностей для определения места

Беларуси в мировом производстве и экспорте по конкретным видам аграрной продукции. На основании анализа мировых и национальных тенденций развития производства и торговли, а также конкурентов из других стран необходимо выявить виды перспективной для экспорта продукции на продуктовые рынки стран ЕС;

3) обеспечение страхования экспортных поставок и кредитов, с целью защиты экспортеров от коммерческих и политических рисков.

Для развития экспорта и реализации экспортного потенциала необходимо совершенствование механизма таможенно-тарифного и нетарифного регулирования внешней торговли продукцией и услугами АПК. Активизация участия страны в региональной торгово-экономической интеграции способствует расширению экспортного потенциала и диверсификации экспорта в рамках интеграционного формирования. Поэтому заключение международных договоров в области торгово-экономических отношений является важной мерой в системе внешнеторговых отношений Беларуси и стран Европейского союза.

В связи с тем, что основным направлением достижения стратегической цели внешнеторговых отношений Беларуси и стран ЕС в области АПК на перспективу является динамичный рост объемов экспорта и расширение перечня отечественной продукции более глубокой переработки, важно расширить перечень мясомолочной продукции, а также зерна и продуктов его переработки.

#### Список использованных источников:

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2014. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 05.10.2015
2. Министерство иностранных дел Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2014. – Режим доступа: [http://mfa.gov.by/export/foreign\\_policy/](http://mfa.gov.by/export/foreign_policy/) – Дата доступа: 09.12.2015
3. Брянцева Л.В., Полозова А.Н., Совик Л.Е., Системное управление развитием перерабатывающих организаций АПК//Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. 2014. №4 (62). С. 260-266.

**Кулицкая А.М.**, студентка 4 курса,  
группа 8, факультет лесного хозяйства  
Научный руководитель: **Водопьянова Т.П.**, к.э.н., доцент  
Кафедра менеджмента и экономики природопользования  
*Белорусский государственный технологический университет (г. Минск, Беларусь)*  
e-mail: k.sandra93@yandex.com

#### Этнографическая деревня «Кудричи»

Демократизация общественной жизни, провозглашение суверенитета Беларуси оказали сильное влияние на содержание и направления развития культуры и науки. Национальный суверенитет невозможен без его национально-культурного наполнения. Это было тем более важно, что, начиная с 1930-х годов, шла денационализация белорусской культуры. Национальный нигилизм, безразличие к своей исторической памяти охватил широкие общественные слои общества. Неслучайно поэтому общественно-политический подъем сопровождался движением за возрождение белорусской и других национальных культур [1].

Устойчивое развитие территории предполагает:

- обеспечение при осуществлении градостроительной деятельности безопасности и благоприятных условий жизнедеятельности человека
- ограничение негативного воздействия хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду
- обеспечение охраны и рационального использования природных ресурсов в интересах настоящего и будущего поколений [2].

В современном мире все активнее развивается новая концепция социального и экономического развития, выдвигающая культурные ресурсы и творчество на первый план современной постиндустриальной экономики. Тема формирования нового городского пространства под воздействием современных культурных (творческих) индустрий весьма актуальна [3].

Примеры успешного опыта европейских и российских агрогородков по претворению в жизнь теории творческих индустрий, свидетельствует о том, что воплощение творческих идей реально и в Беларуси, но с учетом национально-культурных и социально-экономических особенностей. На сегодняшний момент существует реальная необходимость внедрения творческих индустрий в Республике Беларусь. В Беларуси существует богатый творческий потенциал, но креативному слою населения не хватает инфраструктуры для самореализации, предпринимательского опыта и создания необходимости кооперации [4].



Еще одной из основных проблем в Беларуси является перенаселение крупных городов. Жизнь в больших городах Беларуси кипит, жилья на всех не хватает. Правительство ищет все новые и новые пути обеспечения собственным жильем каждого гражданина. А тем временем из-за отсутствия жителей умирают целые деревни Беларуси.

В настоящее время, количество вымирающих деревень в Беларуси возрастает в связи с демографической проблемой. На очереди к вымиранию уникальная «жемчужина» Беларуси – деревня Кудричи, которая известна туристу как «белорусская Венеция». Первое упоминание о деревне — 1555 год. На данный момент в деревне проживает не более 17 человек.

Кудричи - единственная островная деревня на всей территории современного Полесья, сохранившая признаки населенного пункта первой половины XX века. Несколько веков население деревни продолжало заниматься бортничеством, рыболовством, ведением сельского хозяйства. В деревне до сих пор хранятся большие колоды из сосны - «борти» пасечников. Благодаря своему местоположению, этот затерянный мир дольше других сохранил свой архаичный уклад жизни. Три реки, Ясельда, Пина и Припять, а также низинные пойменные болота, что протянулись до самого Пинска, многие века надежно скрывали Кудричи от внешнего мира. На месте соединения рек находится одна из самых больших колоний белого аиста, которая является отправной точкой туристов по эколого-туристическим маршрутам Полесья с посещением деревень Кудричи, Курадово, Площево. До появления дороги, построенной лишь в конце прошлого века, далеко не каждый обитатель Кудричи выбирался за пределы родных болот.

Чтобы предотвратить исчезновение такого чудесного, уникального места в Беларуси, было бы целесообразным разработать туристический продукт, который предполагал бы собой привлечение молодого поколения, не равнодушных к будущему таких мест, имеющие желание принести пользу в сохранении деревень на принципах «зеленой» экономики.

Целями «зеленой» экономики являются:

- устойчивое развитие и поддержание комфортной среды обитания;
- поддержание и восстановление культурных традиций;
- приобщение к многовековым традициям в повседневной жизни и быту белорусов [5].

Туристический продукт ориентирован на ту группу людей, которые хотели бы кардинально поменять свой уклад жизни, отказаться от проживания в городских условиях и, переехав на постоянное место жительства в деревню, посвятить себя сохранению, поддержанию и восстановлению культурного достояния Беларуси в своём первоначальном виде. Для этого необходимо будет проникнуться бытом аутентичной деревни, приобщиться к повседневным будням местных жителей, позаимствовать их навыки и обычаи, почувствовать единение с природой, окунуться в ту первоначальную среду, где люди независимо от политического, экономического положений, всегда могли существовать, не завися ни от кого.

Если провести реконструкцию в деревне, превратив деревню в место для комфортного проживания современного человека, при этом не нанося существенных изменений в архаичный облик деревни, то со временем обязательно появятся желающие посетить такую «жемчужину».

Для полного погружения в атмосферу деревни 19 века, целесообразно будет размещать приезжих непосредственно в домиках, где проживают сами хозяева. Таковое «подселение» в полной мере поможет туристам познать особенности материальной и духовной культуры населения южных регионов Беларуси, позволит заниматься традиционными ремёслами белорусов, такими как: ткачество, гончарное ремесло, народная декоративная роспись, владение основами рыболовства и пчеловодства, резьба по дереву, лозоплетение и многое другое. Также не стоит забывать про проведение ярмарок, фестивалей и народных праздников. Всё это позволит туристам переместиться на пару веков назад, в те времена, когда каждая семья владела всеми навыками творческого мастерства и ведения хозяйства.

Конечно же, еще одной важной целью проекта – воодушевить, пробудить желание у посетивших данный объект людей создать в скором времени свое родовое поместье, чтобы в будущем во всех уголках Беларуси можно было бы встретить процветающие, ухоженные поселения. Это помогло бы решить проблему с вымирающими деревнями, а также повысить туристическую привлекательность и престиж Беларуси, упрочить репутацию как современного европейского культурного центра.

Чтобы как-то решить вопрос с вымиранием деревень, не так давно государство выставило их на торги. Стоимость белорусского хутора намеренно снизили до предела — от одной до двадцати базовых величин. Продаются таким же образом и памятники архитектуры — родовые поместья, старинные усадьбы с прилегающими к ним территориями. Таким образом, государство пытается решить сразу две проблемы: остановить вымирание деревень и привлечь инвесторов для развития агротуризма в Беларуси.

Такие характерные критерии проекта, как возможность познания культуры самостоятельно, обучение в ходе приобщения к быту, уникальность местности, время пребывания, существование истинных жителей и исторический дух обеспечивают туристическому объекту устойчивое конкурентное преимущество. Поэтому так важно сейчас воплотить в жизнь данный проект, и не дать исчезнуть одной из хранилищ Белорусского национального самосознания, ее культурных традиций и обычаев.

Подводя итог, важно отметить, что совокупность достижений духовной культуры на территории современной Беларуси постепенно исчезает. Именно поэтому очень важно сохранить то, что досталось нам от предыдущих поколений. На данный момент важно напомнить жителям нашей страны, а также показать туристам гордость нашей многовековой культуры, у которой в отличие от искусственно созданных этнографических деревень, нет бутафорий, четко прописанного маршрута прохождения мест с достопримечательностями, чувствуется лишь дух настоящей старой деревни.

**Список использованных источников:**

1. Сайт Научно-информационный журнал. – [электронный ресурс]. – Режим доступа: www.biofile.ru. - Дата доступа: 01.12.2015
2. Сайт Градостроительный кодекс РФ. – [учебное пособие]. – Режим доступа: www.dictionary.sensagent.com. – Дата доступа: 02.12.2015
3. Сайт Творческие индустрии. – [электронный ресурс]. – Режим доступа: www.repository.buk.by. – Дата доступа: 01.12.2015
4. Сайт Творческие индустрии как способ формирования городского пространства. – [электронный ресурс]. – Режим доступа: bibliofond.ru. – Дата доступа: 01.12.2015
5. Сайт Информационно-аналитический бюллетень «Мосты». – [электронный ресурс]. – Режим доступа: trade.eoaccord.org. – Дата доступа: 03.12.2015

**Кульгавый В.И.**, магистрант 1 курса, группа Юр-12, коммерческого факультета,  
**Лещинская Н.А.**, магистрант 2 курса, группа Юр-21, коммерческого факультета,  
**Михальцова Е. А.**, магистрант 2 курса, группа Юр-21, коммерческого факультета,  
**Кузьменко В. В.**, ассистент кафедры экономики торговли,  
**Кузьменко В. Л.**, к.э.н., доцент

*Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации (г. Гомель, Беларусь)*  
e-mail: vvkgomel@mail.ru

**Исследования устойчивого развития хозяйствующих субъектов в современных условиях**

Вопросы экономического развития всегда занимали главенствующее место в системе мировых цивилизаций. Особое значение эта проблематика приобретала в условиях исчерпания ресурсов той или иной хозяйственной модели, на переломных этапах эволюции человеческого общества. Такими своеобразными узловыми моментами были революция, которая ознаменовала переход от присваивающего к производящему хозяйству (VII-IV вв. до н. э.), внедрение промышленной системы производства (XV-XVI вв.) и нынешний этап, который характеризуется глобальными сдвигами во всех сферах общественно-экономической жизни. В такие переломные исторические эпохи обостряются проблемы поиска источников и новых общественных форм экономического развития, его гармонизации с социальными отношениями и окружающей природной средой.

В словаре современных экономических и правовых терминов экономическое развитие – (англ. economic development) представляется как процесс повышения жизненного уровня населения в развивающихся странах в результате роста дохода на душу населения [8, с. 462].

В современной экономической энциклопедии экономическое развитие излагается как экономический процесс, включающий периоды экономического роста и экономического спада во времени [3, с. 793].

В словаре – справочнике экономическое развитие излагается как процесс, в ходе которого государство может переживать экономический рост с перераспределением ресурсов из сферы добывающей промышленности в пользу перерабатывающих отраслей. Термин обычно используется в отношении экономики относительно бедных стран, которые обычно характеризуются как экономически менее развитые [9, с. 559].

Следует отметить, что данные определения разнятся, хотя в общем имеют один и тот же смысл, т. е. все говорят о развитии экономических процессов во времени, способствующих улучшению условий существования человека.

Экономистам-классикам, раскрывшим основные черты теорий экономического развития, разработанных до 1950 г. был присущ смелый и открытый подход к экономической науке. Их внимание было занято преимущественно проблемами экономического развития. Они стремились, прежде всего, уяснить, какой процесс лежит в основе длительного роста совокупного дохода и совокупного продукта страны (А. Смит, Т. Р. Мальтус, Д. Рикардо, Д. С. Милль, Й. А. Шумпетер и т.д.).

Современные направления в теории экономического развития относятся к середине прошлого столетия. В 50-х и начале 60-х годов главенствующие теории оптимистически оценивали перспективы экономического развития, гарантированные американской помощью иностранным государствам.

Ортодоксальная мысль в этой области характеризовалась акцентированием трех главных моментов: накопления капитала, планирования и индустриализации. У. Артур Льюис, Рагнар Нурксе, Пол Н. Розенштейн-Родан и другие ведущие специалисты того времени по вопросам экономического развития подчеркивали ключевую роль капитала.

Несколько позже Эверетт И. Хейген и Дэвид К. Макклелланд выдвинули на передний план ведущую роль предпринимателей и попытались установить причины, в силу которых дельные лица действуют как движущая сила экономического развития. Ян Тинберген, У. Артур Льюис, Пол Розенштейн-Родан, Холлис Чинери и многие другие ведущие специалисты в рассматриваемой области подчеркивали важность планирования в обеспечении процесса развития.

Дальнейшее развитие теоретической мысли в области экономического развития, несомненно, демонстрирует тесную преемственность с прошлым. Однако приблизительно после 1960 г. на наш взгляд, по меньшей мере, пять важных аспектов исследований существенно изменились:

1. В теоретическом анализе проблем развития в большей мере стала проявляться присущая неоклассической школе скрупулезность.

2. В исследованиях можно выделить два главных направления. Во-первых, Кузнец, Чинери, во-вторых, Ирма Эйдельман и Синтия Моррис попытались охарактеризовать природу самого процесса развития преимущественно на основе анализа сравнительных данных по разным странам.

3. Существенно другим стал практический подход к исследованию внешнеэкономических связей.

4. Главное внимание исследователей с вопросов экономического роста как такового постепенно переключалось на проблемы распределения дохода, нестабильности, недоиспользования ресурсов и безработицы. Причиной такого поворота послужило широкое распространение понимания остроты этих проблем.

5. Развенчание теорий, согласно которым выделялся тот или иной ключевой фактор развития, скромные успехи планирования, растущий разрыв между наиболее развитыми и развивающимися странами, перемещение в исследованиях акцента с вопросов собственно экономического роста на другие проблемы, сделало еще менее завидным положение экономистов, занимавшихся проблемами развивающихся стран.

В 1980 году появилось новое научное понятие — устойчивое развитие вследствие нарастания глобальных экологических проблем, локальных кризисов, социально-экономических вопросов и т.п. Оно было предложено в докладе «Всемирная стратегия охраны природы», представленном Международным союзом охраны природы и природных ресурсов.

В 1983 г. по инициативе Генерального секретаря ООН создана Всемирная комиссия ООН по окружающей среде и развитию, которую возглавила Премьер-министр Норвегии Гру Харлем Брундтланд. Комиссией Брундтланд, как ее впоследствии стали называть, был подготовлен и в 1987 г. опубликован доклад «Наше общее будущее», в котором убедительно показано, что решение крупных экологических проблем возможно только во взаимосвязи с решением экономических, социальных и политических проблем. С момента опубликования настоящего доклада в обиход вошло понятие «устойчивое развитие», которое не совсем точно отражает английский термин «sustainable development». Более точный перевод этого словосочетания - «непрерывно поддерживаемое развитие» [4, с. 268].

На наш взгляд необходимо провести грань между широко и часто используемыми в качестве синонимов понятиями: «рост» экономики и ее «развитие». Длительное время экономическое развитие отождествлялось с экономическим ростом, который сопровождается расширением ресурсных слагаемых и выражается в приростных величинах (продукции, дохода, выработки т.п.).

«Устойчивое развитие» отличается от «экономического развития» более жесткими ограничениями экологического характера. Переход к модели устойчивого развития является насущной потребностью человечества. Устойчивое развитие — глобальная стратегия, и она может успешно реализоваться не в отдельной стране, а на планете в целом. Однако для этого каждая страна должна определить свою национальную стратегию участия в движении к общечеловеческой цели.

Представления об устойчивом развитии, разработанные Комиссией Брундтланд, были положены в основу документов, принятых на Международной конференции по окружающей среде и развитию в 1992 г. в Рио-де-Жанейро.

В настоящее время существуют десятки определений устойчивого развития, и количество их продолжает расти. Это отражает как сложность самого понятия, включающего социальные, экономические и экологические аспекты развития человечества, так и несовпадение взглядов представителей разных слоев общества — научных, предпринимательских, политических.

Философ А.И. Ракитов поясняет, что устойчивое развитие - финансовая стабильность, минимизация социальных конфликтов, спад социально-политической напряженности, неуклонный подъем производства и обслуживания, улучшение инвестиционного климата, четкая работа государственных и региональных институтов, обеспечивающих права человека и гарантирующих безопасность граждан и организаций.

Р. Тюрнер определяет устойчивое развитие как такое максимальное развитие, которого можно достигнуть без уменьшения капитальных активов нации, т.е. ее основных ресурсов. Далее. Р. Тюрнер различает слабую устойчивость (постоянство во времени полного запаса капитальных активов) и сильную устойчивость (то, что собственно и должно называться экологической экономикой - сохранение полного запаса капитальных активов при сохранении естественно-природного капитала).

Что касается экономического определения устойчивого развития, то имеется столько же его определений, сколько и различных экономических школ.

По мнению Розенберга Г.С., Гелашвили Д.Б., Краснощеква Г. П. в соответствии с декларацией концепции развития, провозглашенной на конференции в Рио-де-Жанейро в 1992 г., под устойчивым развитием следует понимать создание социально ориентированной экономики, основанной на разумном использовании ресурсной базы и охране окружающей природной среды и не подвергающей риску возможность будущих поколений удовлетворять свои потребности.

Известный учёный-эколог В. И. Данилов – Данильян, трактует устойчивое развитие как «такое развитие, при котором человечество не разрушает природную основу существования и функционирования своего хозяйства.

Опираясь на понятие «устойчивого развития» отражённое в докладе «Наше общее будущее» и понятие, данное Даниловым – Данильяном профессор, доктор экономических наук, В. Г. Алиев определяет его, как «выживание и непрекращающееся развитие цивилизации, страны, региона в условиях сохранения окружающей природной среды, и прежде всего биосферы» [7,с.19].

Для определения нами понятия устойчивое экономическое развитие воспользуемся следующими моментами: рассмотрим отдельно понятие «развитие» и понятие «устойчивый». В Большой Советской Энциклопедии под определением «развитие» понимается — необратимое, направленное, закономерное изменение материальных и идеальных объектов [1,с.409]. Так как в данном источнике отсутствует понятие «устойчивый» то мы решили отождествить его определением «стабилизация» (от лат. stabilis — устойчивый). Данное определение имеет следующее толкование: «упрочение, приведение в устойчивое постоянное состояние или поддержка этого состояния» [2,с.389].

Исходя из вышеизложенного, под устойчивым экономическим развитием следует понимать — процесс достижения необратимой, направленной и закономерной стабилизации социальных, экологических и экономических преобразований, формирующихся в контексте становления той ситуации, которую создаёт сам её участник, для извлечения своей выгоды, без оказания ущерба для окружающих его объектов ныне и в будущем.

Как отмечалось ранее на «Повестке дня на XXI век» даны рекомендации и сформулированы принципы подготовки стратегии развития мирового сообщества и национальных стратегий устойчивого развития. В соответствии с этим в Республике Беларусь была создана Национальная комиссия по устойчивому развитию, важнейшей задачей которой явилась разработка Концепции устойчивого развития Республики Беларусь (НСУР). Национальная стратегия устойчивого развития Республики Беларусь была рассмотрена и одобрена Правительством в марте 1997 года. Необходимо отметить, что наша страна первой из стран СНГ разработала НСУР.

В настоящее время в нашей республике действует Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. НСУР - 2020 разработана в соответствии с Законом Республики Беларусь «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Республики Беларусь» с учетом реализации «Декларации тысячелетия» Организации Объединенных Наций, принятой Генеральной Ассамблеей 8 сентября 2000 г., Политической декларации и Плана выполнения решения Всемирной встречи на высшем уровне по устойчивому развитию в Йоханнесбурге (сентябрь 2002 г.).

В НСУР-2020 получили дальнейшее развитие основные положения действующих прогнозных документов, утвержденных Президентом и Советом Министров Республики Беларусь: Основные направления социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2010 г., Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2001-2005 гг., Комплексный прогноз научно-технического прогресса Республики Беларусь на 2001-2020 гг., Программа развития промышленного комплекса Республики Беларусь на 1998-2015 гг., Программа структурной перестройки и повышения конкурентоспособности экономики Республики Беларусь, Концепция национальной безопасности Республики Беларусь и другие, целевые и отраслевые программы [6,с.4].

На базе Программ социально-экономического развития разрабатываются отраслевые Программы социально-экономического развития потребительской кооперации Республики Беларусь. В соответствии с этим идеи устойчивого экономического развития должны быть заложены в отраслевой прогнозный документ применительно к розничной торговле потребительской кооперации Республики Беларусь.

#### Список использованных источников:

- 1 Большая Советская Энциклопедия. Гл. редактор А. М. Прохоров. М.: Советская энциклопедия. 1975. Т 24, — 516с.
- 2 Вечканов Г. С., Вечканова Г. Р. Современная экономическая энциклопедия. – Спб. Издательство «Лань», 2002. – 880с.

- 3 Лосев К.С. Экологические проблемы и перспективы устойчивого развития России в XXI веке. - М. Космосинформ, 2001.- 346с.
- 4 Миркин Б. М., Наумова Л. Г. Сценарии перехода к устойчивому развитию// Экология и жизнь. - 2002. - N5. с. 36-39.
- 5 Основные положения Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г.// Бел. экон. журн. - 2004. - N3. - с.4-18
- 6 Региональные проблемы переходной экономики: вопросы теории и практики / Под ред. В. Г. Алиева. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. — 646с.
- 7 Словарь современных экономических и правовых терминов. Под ред. д.э.н., проф. В. Н. Шимова, к.ю.н. В. С. Каменкова. Мн.: «Тэхналогія»,1999.- 541с.
- 8 Уолл Н., Маркузе Я., Лайнз Д., Мартин Б. Экономика и бизнес. А – Я: Словарь – справочник / Пер. с англ. К. С. Ткаченко – М.: ФАИР – ПРЕСС, 1999. – 624с.
- 9 Экономическое развитие: цивилизационный подход / А. С. Филипенко. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. — 260с.

**Курляк М.Д.**, здобувач кафедри економіки та економічної безпеки  
*Львівський державний університет внутрішніх справ (м. Львів, Україна)*  
 e-mail: nauka\_lviv@ukr.net

### **Продовольчий ринок країни та його вплив на продовольчу безпеку держави**

Продовольчий ринок України ніколи не був ні високорозвиненим, ні стабільним, хоча рівень виробництва багатьох продовольчих товарів до розпаду Радянського Союзу був набагато вищим, ніж за сучасних умов. Для сучасних ринків продовольчої продукції України характерним є скорочення товарообігу основних продовольчих товарів вироблених вітчизняними товаровиробниками та зростання товарообігу іноземної продукції, що збільшує імпортозалежність України та підвищує соціальну напругу в суспільстві. У зв'язку з цим спостерігається погіршення економічного становища вітчизняних суб'єктів господарювання, які діють на даному ринку. Національні виробники продовольчої продукції змушені конкурувати не лише один з одним, а й з виробниками-імпортерами продовольства, які зазвичай володіють ефективнішими технологіями виробництва й розподілу своєї продукції, а також фінансовою підтримкою своєї держави. Незважаючи на надзвичайно складні умови функціонування суб'єктів продовольчого ринку, в Україні протягом останніх двадцяти років, продовольчі ринки практично всіх необхідних товарів, все ж таки, поступово, крок за кроком розвиваються, прагнучи знизити свою імпортозалежність та підвищити ефективність функціонування.

Вирішення загальної проблеми забезпечення продовольчої безпеки України як складової економічної безпеки на сьогодні визначається як один з найважливіших напрямів національної безпеки України. На економічну сферу покладені завдання щодо реалізації життєво важливих національних інтересів, спрямованих на забезпечення населення якісними продуктами харчування. В Україні особливістю сучасного етапу розвитку агропромислового комплексу (АПК), на який покладається це важливе завдання, є перебування його в кризовому стані. Це проявляється у дестабілізації і спаді агропромислового виробництва, поглибленні диспропорції в ньому, величезній кількості низькорентабельних і збиткових підприємств, неврегульованості законодавства, зростанні споживчих цін і зниженні купівельної спроможності населення [1, с. 90-98]. У таких умовах реальною стає загроза продовольчій безпеці держави, що негативно впливає на національну безпеку в цілому.

У проаналізованих нами літературних джерелах зв'язок між рівнем продовольчої безпеки та забезпеченням населення якісними та безпечними продуктами харчування встановлюється, як правило, лише на вербальному рівні у вигляді гіпотези на зразок: чим краще забезпечення продуктами харчування та чим менше держава залежить від імпорту продовольства, тим це більше впливає на рівень продовольчої безпеки.

В умовах, коли агропромисловий комплекс орієнтується на отримання максимального прибутку, а держава має обмежені можливості щодо створення та підтримки на належному рівні державного продовольчого резерву, до того ж бізнес орієнтується на максимізацію прибутку шляхом експорту продовольства, цілі державного управління забезпеченням продовольчої безпеки не збігаються, і навіть часто стають протилежними [2, с. 4-17]. Особливо це характерно для недержавного сектору виробництва і реалізації продуктів харчування. Причиною цього, на наш погляд, є відсутність формального взаємозв'язку між зазначеними цілями і показниками ефективності їх досягнення. Для цього необхідно об'єднати ці два економічно слабко залежних процеси в один, у якого була б спільна мета – забезпечення максимального рівня продовольчої безпеки. Тобто необхідно головну економічну мету агропромислового комплексу підпорядкувати меті більш високого рівня ієрархії, виділити взаємопогоджену систему показників оцінювання впливу АПК на ефективність забезпечення продовольчої безпеки держави, врегулювати нормативно-правове забезпечення його діяльності та окремих суб'єктів різної форми

власності з тим, щоб усі вони працювали на один кінцевий результат – на забезпечення продовольчої безпеки України [1, с. 90-98].

Отож, забезпечення продовольчої безпеки потребує розробки довгострокової стратегії, яка передбачає як збільшення аграрного виробництва, так і розширення доступу до поживної їжі для незаможних прошарків населення. Століттями люди відповідали на нестачу продовольства розширенням посівних площ, однак стрімкий ріст населення та швидка урбанізація роблять це рішення менш реальним у сучасних умовах. Натомість, зусилля зі збільшення постачання продовольства повинні бути спрямовані на проведення досліджень та поширення технологічних інновацій, більш ефективного використання існуючих ресурсів, таких як вода та ґрунт, а також мінімізацію втрат під час збору, зберігання та реалізації врожаю [3, с. 90-98].

Розв'язання проблеми продовольчої безпеки можливо здійснити як на державному, місцевому, сімейному рівнях, так і на рівні груп населення. На державному рівні здійснюється стабілізація економічного розвитку країни, формування державних фондів і приведення у відповідність (балансу) попиту і пропозиції на внутрішньому ринку продовольства. На місцевому рівні продовольчу безпеку повинні забезпечувати суб'єкти територіального управління (область, район) за допомогою постачання продуктами, контролю їх якості і створення умов населенню для отримання доходів. Суб'єктом, що визначає продовольчу безпеку на рівні груп населення, виступають соціальні групи, завдання яких – забезпечити доходи, необхідні для науково-обґрунтованого споживання. На сімейному рівні виступають домашні господарства, які забезпечують продовольчу безпеку, шляхом придбання і споживання продуктів, організація збалансованого харчування. Всі рівні продовольчої безпеки взаємопов'язані і взаємозалежні. Оптимальний варіант вирішення продовольчої проблеми – це узгоджені дії суб'єктів усіх рівнів.

Забезпечення ефективного функціонування системи продовольчої безпеки безпосередньо залежить від:

- стійкості фінансової системи;
- структурних змін в АПК;
- інвестиційної політики;
- формування підсистеми технічного забезпечення;
- удосконалення податкового законодавства;
- організації банківського обслуговування;
- створення товарних запасів матеріально-технічних засобів;
- діючої системи страхування урожаїв і майна підприємств АПК;
- науково-інформаційного забезпечення.

Продовольча безпека гарантується заходами, які доцільно здійснити на макро- та мікро рівнях, а саме на рівні держави та рівні окремого аграрного підприємства.

Так, на макрорівні доцільним буде:

1. Сприяння формуванню інвестиційної привабливості аграрного виробництва через запровадження податкових пільг для інвесторів.
2. Регулювання експорту сільськогосподарської продукції завдяки розширенню вивозу продукції глибокої переробки сільськогосподарської сировини.
3. Формування високоефективної, соціально орієнтованої багатуокладної економіки АПК як основи забезпечення продовольчої безпеки держави.
4. Розробка та впровадження державних програм щодо реформування діяльності аграрних підприємств з визначенням короткострокових, середньострокових і довгострокових завдань.
5. Створення законодавчо-правової бази щодо розвитку інфраструктури та оздоровлення соціально-економічної ситуації на селі.
6. Реформування агропромислового виробництва, збільшення обсягів виробництва агропромислової продукції шляхом створення ринкового економічного середовища.
7. Створення сприятливих умов для стабілізації і розвитку тваринництва.
8. Фінансова підтримка селянських (фермерських) господарств з боку держави.
9. Освоєння новітніх ресурсозберігаючих технологій виробництва та ефективна зовнішньоекономічна політика [4, с. 3-10].

10. Виконання закону України щодо ГМО усіма суб'єктами ринку продовольства як на макро-, так і на мікроекономічному рівнях.

На мікро рівні доцільно спрямувати заходи на:

1. Використання в аграрному виробництві новітніх технологій та техніки.
2. Спрямувати діяльність на підвищення конкурентоспроможності аграрного підприємства.
3. Здійснювати своєчасне та в достатньому обсязі фінансування аграрного виробництва.
4. Застосування інноваційних методів управління діяльності аграрного підприємства.

Забезпечення продовольчої безпеки країни залежить від стану аграрних виробників, розвитку їх діяльності та обсягів фінансування. Найважливішою стороною діяльності аграрних підприємств є фінансове забезпечення, оскільки фінансові ресурси потрібні для покриття витрат виробництва й обігу, своєчасного виконання фінансових зобов'язань перед державою, банками та іншими суб'єктами господарювання, формування доходів і прибутків.

Агропромисловий комплекс України за обсягами та якістю сільськогосподарської продукції гарантує продовольчу безпеку населенню країни, окрім того, Україна входить у десятку країн, які можуть виступити гарантом продовольчої безпеки у світі, але попри це, аграрні виробники мають ряд проблем щодо своєчасного фінансування власної діяльності. Нагальною проблемою аграрних підприємств є кількість списаної техніки, яка перевищує кількість придбаної більш як у десять разів. Катастрофічно зменшуються можливості власних джерел оновлення й поповнення машинно-технологічного парку, таких як амортизаційний фонд і прибуток. Практично усі кошти, які необхідно інвестувати в техніку й обладнання, використовуються переважно на фінансування оборотних коштів, у тому числі на купівлю насіння, паливно-мастильних матеріалів, мінеральних добрив, сплату банківських процентів за кредит тощо. Державні програми підтримки технічного забезпечення аграрного сектора економіки є недостатньо ефективними, використовуючи кошти за державними програмами сільськогосподарські підприємства не в змозі забезпечити свою діяльність сучасною технікою [3, с. 90-98]. Застосування саме сучасної сільськогосподарської техніки надасть можливість збереження обсягів врожаю та скорочення строків збору врожаю. Надходження інвестицій в аграрний сектор залежить від інвестиційного середовища, на формування якого впливають такі фактори як: відповідність рівня розвитку галузей в АПК, наявність власних фінансових ресурсів, державні пільги для інвесторів, страхування ризиків, технічний рівень організації виробництва, ефективність використання інвестиційних коштів та ін.

Таким чином, у сучасних умовах продовольча безпека є основою соціально-економічного розвитку, важливим елементом економічної і національної безпеки держави. Варто зазначити, що лише в системі забезпечення продовольчої безпеки створюються умови і формуються механізми протидії економічним загрозам, розвитку відтворювальних процесів у сільському господарстві, як бази виробництва і підвищення рівня самозабезпечення регіонів продовольством.

#### Список використаних джерел:

1. Богданович В. Ю. Системний підхід до дослідження проблем національної безпеки держави / В. Ю. Богданович // Вісн. НАДУ. – 2006. – № 1. – С. 90–98.
2. Корбут А. В. Продовольственная безопасность населения России: состояние, тенденции, проблемы / А.В. Корбут // Аналит. вестн. Совета Федерации ФС РФ. – 2002. – № 26 (182). – С. 4–17.
3. Резнікова О. С. Удосконалення механізму забезпечення продовольчої безпеки в Україні / О. С. Резнікова // Економіка АПК. – 2010. – № 5. – С. 35–38.
4. Саблук П. Т., Калетник Г. М. Національна доктрина продовольчої безпеки України / П. Т. Саблук, Г. М. Калетник // Економіка АПК. – 2011. – № 8. – С. 3–10.

**Кухар Н.П.**, студентка 4 курсу, група УФО 41-с,  
факультет управління фінансами та бізнесу

Науковий керівник: **Лобода Н.О.**, к.е.н., доц.

*Львівський національний університет ім. І.Франка (м. Львів, Україна)*

e-mail: KUHARNATALI@email.ua

#### **Проблеми та перспективи державного управління системою охорони здоров'я**

Система охорони здоров'я займає важливе місце в кожній країні, адже саме від її ефективного функціонування залежить здоров'я народу, який проживає в межах певної держави. У раціональному використанні ресурсного забезпечення, формуванні цивільного ринку медичних послуг та розвитку системи охорони здоров'я зацікавлена кожна країна, адже в сукупності всі ці компоненти впливають не тільки на індивідуальне та суспільне здоров'я народу, а й визначають якість та рівень життя населення в цілому.

Питання управління охороною здоров'я вивчало багато вчених, серед них: Г.В. Атаманчук, С.О. Біла, Т.О. Безверхнюк, О.М. Іваницька, В.С. Куйбіда, А.Ф. Мельник, А.В. Мерзляк, О.С. Поважний, Ю.О. Чернецький та ін.

На державному рівні повинні формуватися й реалізовуватися програми охорони здоров'я. На сьогодні більшість фахівців визнає, що не можна відмовитися від планування, зробивши розвиток галузі некерованим процесом. Нинішня економічна реальність при всій її відмінності від колишнього періоду не тільки не заперечує можливості, а й зумовлює гостру наслідність відтворення системи планування.

Потрібне цілеспрямоване управління обсягами, структурою медичної допомоги і їх ув'язкою з наявними ресурсами.

Механізмом, за допомогою якого організовується надання якісної і доступної медицини визначається такі його складові:

- нормативно-правове регулювання організації надання медичної допомоги;
- фінансування галузі охорони здоров'я ;
- розміщення фінансових ресурсів;
- адміністративне регулювання.

В управлінні матеріально-технічними ресурсами виокремлюють такі положення: моніторинг руху основних фондів, розробка, реалізація програми модернізації основних фондів; формування щорічних планів-завдань на закупівлю медичного обладнання й медикаментів, ремонт і реконструкцію будівель; створення обласної служби з технічного обслуговування; ремонт і метрологічний контроль за медичною технікою; моніторинг технічного стану медичного обладнання, формування планів його заміни тощо [1].

В управлінні трудовими ресурсами розглядаються наступні положення: збільшення додаткових виплат лікарям дільничної служби й фельдшерам; підвищення заробітної плати лікарів у цілому до рівня середнього в промисловості регіону; прийняття додаткових пільг для лікарів і середнього медичного персоналу, що працює на селі.

Щодо управління фінансовими ресурсами визначають такі аспекти: наближення консолідованих витрат охорони здоров'я області до рівня, рекомендованого ВОЗ; зміна принципу страхування непрацюючого населення; створення комісії з мобілізації податкових платежів; розробка обласної програми додаткового медичного страхування; впорядкування переліку платних медичних послуг медичних установ [1].

Також виокремлюють такі організаційні заходи: створення єдиного інформаційного простору ресурсного потенціалу охорони здоров'я; централізація основних фондів медичних установ на рівні державної власності в області; оптимізація структури та фінансування програми державних гарантій безоплатної медичної допомоги населенню.

Розробляючи концепцію розвитку системи охорони здоров'я й механізм удосконалення його організації й управління на основі вибраних соціальних і медичних пріоритетів, слід враховувати ту обставину, що рівень здоров'я населення залежить не тільки від охорони здоров'я, його потенціалу, обсягів фінансування та рівня ресурсного забезпечення, а й і від інших чинників. Тому вдосконалення управління охороною здоров'я має бути пов'язане з пріоритетами розвитку інших галузей [2].

Характеризуючи фінансування державою системи охорони здоров'я, варто зазначити, що обсяг забезпечення грошовими коштами є на дуже низькому рівні і становить половину необхідного мінімуму. Відповідно, іншу половину фактично доплачують громадяни з власної кишені, купуючи необхідні ліки, сплачуючи за медичні послуги та обстеження. Тому можна виділити такі основні проблеми системи охорони здоров'я:

- неефективне фінансування медичних закладів, яке не створює передумов для надання якісної медичної допомоги;
- обмеженість в правах та самостійності закладів охорони здоров'я ;
- фінансування медичних закладів за принципами "утримання закладу";
- обмеження можливостей медичних закладів самостійно визначати цілі та пріоритети для використання бюджетного фінансування.

Відповідно до положень Стратегії сталого розвитку "Україна-2020", затвердженої Указом Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015, метою державної політики у сфері охорони здоров'я є комплексне реформування, спрямоване на створення системи, орієнтованої на пацієнта, здатної забезпечити медичне обслуговування для всіх громадян України на рівні розвинених європейських держав, що відповідає намірам наближення до законодавчих, нормативних та адміністративних актів держав-членів ЄС, які визначені програмою "Європейська стратегія здоров'я 2020" та іншими стратегічними документами, що формують політику у сфері охорони здоров'я [3].

Якщо аналізувати план на 2016 рік, то Міністерство охорони здоров'я передбачає, що саме наступний рік буде перехідним роком для переходу від фінансування за ліжко-місця до фінансування за надані послуги. Також було розроблені такі зміни в системі охорони здоров'я:

- здійснення оплати за фактично надану населенню безкоштовну медичну допомогу, а не за принципами "утримання закладу";
- зміна правового статусу закладів охорони здоров'я та надання їм автономії в управлінні;
- створення єдиної інформаційної системи охорони здоров'я як необхідного інструменту управління витратами;
- прорахунок безоплатного, гарантованого державною базового пакету медичних послуг для громадян;



- перехід до моделі державно-страхової медицини [4].

Отже, підсумовуючи вище сказане можна зробити висновок, що охорона здоров'я в кожній державі посідає чільне місце, адже за рахунок його визначається якість і рівень життя населення в країні. Тому держава має удосконалювати механізми управління ресурсним забезпеченням системи охорони здоров'я.

#### Список використаних джерел:

1. Авраменко Н.В. Державне управління системою охорони здоров'я на регіональному рівні: сучасний стан, шляхи вдосконалення : [ монографія ] / А.В. Авраменко. – Запоріжжя : КПУ, 2010. – 194 с.
2. Авраменко Н.В. Система державного контролю в галузі охорони здоров'я / Н.В. Авраменко // Держава та економіка: розподіл функцій та особливості сучасної взаємодії. Серія: Державне управління процесами : зб. наук. праць. – Донецьк : ДонДУУ, 2009. – Вип. 135. – С. 6–12.
3. Офіційний веб-портал Верховної Ради України [Електронний ресурс].-Режим доступу: <http://rada.gov.ua/news/Novyny/118455.html>
4. Офіційний сайт МОЗ України [Електронний ресурс].-Режим доступу: [www.moz.gov.ua](http://www.moz.gov.ua)

**Лагунович Д.В.**, студентка 4 курсу група 7,  
інженерно-економічний факультет

Научний керівитель: **Масилевич Н. А.**, к.б.н., доцент  
*Белорусский государственный технологический университет*  
(г. Минск, Республика Беларусь)  
e-mail: [Darya\\_Lagunovich@mail.ru](mailto:Darya_Lagunovich@mail.ru)

### **Формирование системы управления экологическими рисками в интересах устойчивого развития промышленных предприятий**

В основу государственной экологической политики в условиях возрастающего загрязнения окружающей среды постепенно закладывается концепция экологического риска.

В научном аспекте экологический риск – это вероятность нанесения вреда окружающей среде и связанной с ней жизнедеятельности человека. Экологический риск может пониматься и как вероятность неприятных изменений в биологической сфере, и как вредное воздействие окружающей среды на человека, и как вероятность убытков предприятия, связанных с загрязнением природы.

Экологические риски реализуются при наступлении определенных событий (факторов): чрезвычайных ситуациях природного и техногенного характера. Исходя из этого, экологические риски классифицируются на две группы: экологические риски природного характера и экологические риски антропогенного (техногенного) характера [1, с.93].

В зависимости от степени допустимости экологические риски принято подразделять на три вида:

- приемлемый экологический риск – это риск, уровень которого оправдан с точки зрения как экологических, так и экономических, социальных и других проблем в конкретном обществе и в конкретное время;
- пренебрежимый экологический риск – минимальный уровень приемлемого экологического риска;
- предельно допустимый экологический риск – максимальный уровень приемлемого экологического риска. Он определяется по всей совокупности неблагоприятных экологических эффектов и не должен превышать независимо от интересов экономических или социальных систем.

По масштабу проявления экологические риски подразделяются на: локальные, региональные, национальные и глобальные.

По направлению воздействия на: атмосферный воздух; поверхностные и подземные воды; почвенный покров; недра; растительный и животный мир; озоновый слой Земли; на околоземное космическое пространство.

С позиции предпринимателя, чья деятельность несет опасность для окружающей среды, экологический риск может быть внешним и внутренним. Внешний риск реализуется, когда выбросы, отходы и иные загрязняющие вещества наносят ущерб лицам и объектам, посторонним для предприятия, непосредственно не затрагивая его экономическую деятельность. Внутренний риск присутствует в результате появления дополнительных издержек у предпринимателя, связанных с загрязнением (необходимость затрат по его уменьшению, возмещение причиненного вреда, выплата экологических налогов).

Экологические риски охватывают угрозы, которые могут возникать для предпринимателя вследствие недооценки им роли и значения экологических факторов в предпринимательской деятельности, а также угрозы, вызываемые неопределенностью последствий принимаемых решений.

Экологические риски как категория предпринимательской деятельности чаще всего определяются с помощью данных о вероятностях  $p_i$  наступления некоторых событий и последствиях  $x_i$  реализации этих вероятностей (соответствующих величинах экологического ущерба). Получаем следующее выражение:

$$R = \sum_{i=1}^n p_i \cdot x_i, \quad (1)$$

где  $p_i$  – вероятность  $i$ -го результата;  $x_i$  – значение  $i$ -го результата;  $n$  – количество возможных результатов.

Приоритетными направлениями обеспечения экологической устойчивости на промышленных предприятиях Республики Беларусь и государства в целом являются:

1. изменение институциональной среды в области охраны окружающей среды путем улучшения организационно-функциональной схемы взаимодействия государственных органов при решении задач экологизации социально-экономического развития на национальном, отраслевом и региональном уровнях;

2. расширение возможностей для участия граждан, общественных объединений, бизнес-сообщества в формировании и реализации государственной экологической политики;

3. повышение уровня компетентности и профессиональной подготовки управленческих кадров, принимающих решения в области природопользования и охраны окружающей среды;

4. совершенствование государственного управления в области природопользования и охраны окружающей среды в части осуществления функций прогнозирования экологических рисков устойчивого социально-экономического развития, планирования экологической политики в отраслевом и региональном разрезах, контроля реализации и корректировки планов и программ, соблюдения требований законодательства;

5. стимулирование внедрения технологических и организационно-управленческих инноваций, способствующих снижению объема использования токсичных материалов в технологических процессах, ресурсоемкости производства и продукции, в первую очередь, на производственных объектах, оказывающих комплексное воздействие на окружающую среду;

6. дальнейшее внедрение на предприятиях страны комплексных природоохранных разрешений, экологической сертификации, системы экологического управления и аудита, экологической маркировки продукции;

7. развитие национальной системы мониторинга окружающей среды, экологической инспекционной деятельности, направленных на предупреждение загрязнений или иных негативных воздействий вместо нейтрализации их последствий;

8. расширение международного сотрудничества в области охраны окружающей среды и обеспечения экологической безопасности путем присоединения и ратификации актуальных для республики международных договоров и соглашений, проведение совместных научных исследований и разработок, внедрение международных экологических стандартов [2, с.93].

Управление экологическими рисками промышленного предприятия должно осуществляться в рамках системы экологического менеджмента на стадиях планирования, организации и реализации экологических действий и мероприятий, способствуя оптимизации принимаемых управленческих решений.

Формирование системы управления экологическими рисками (СУЭР) предполагает систематическую деятельность по выявлению рисков и факторов их обуславливающих, оценке рисков, выбору методов управления, реализации выбранных способов воздействия на риск и корректировке результатов.

Активная экологическая стратегия по управлению экологическими рисками на промышленных предприятиях включает в себя:

1. Оценку экологических рисков и разработку комплекса мероприятий по управлению ими;
2. Внедрение системы экологического менеджмента и их сертификация по стандарту ИСО 14001;
3. Инициативные меры по взаимодействию с поставщиками и потребителями по вопросам внедрения экологически чистых технологий;

4. Эффективное взаимодействие с общественностью, государством и другими заинтересованными сторонами.

Таким образом, управление экологическим риском промышленного предприятия – это балансирование между уровнем возможных потерь и потенциальной выгодой от реализации экологически рискованного хозяйственного решения с помощью применения разнообразных способов воздействия на уровень экологического риска.

Оценка экологических рисков – это выявление и оценка вероятности наступления событий, имеющих неблагоприятные последствия для состояния окружающей среды, здоровья населения, деятельности предприятия и вызванного загрязнением окружающей среды, нарушением экологических требований, чрезвычайными ситуациями природного и техногенного характера.

Оценка экологических рисков помогает:

- выявлять потенциально возможные экологические риски, устранять или минимизировать их;
- прогнозировать наступление неблагоприятных последствий, предупреждать или минимизировать вероятность их наступления;
- получать количественные и качественные показатели неблагоприятных последствий;
- предупреждать аварии, причинение вреда здоровью населения, компонентам окружающей среды, нанесение ущерба репутации предприятия.

Для оценки экологического риска промышленного предприятия разработана методика определения наиболее значимых факторов риска. Она основывается на использовании экспертных методов оценки рисков. В настоящее время известно несколько десятков методов экспертных оценок, наиболее известные из них – коллективное обсуждение и согласование по методу Дельфи. Источником информации для оценки экологического риска является разработанная для опроса экспертов анкета. Каждый эксперт, заполняя анкету, дает оценку значимости факторов независимо. Оценки сводятся в обобщенную характеристику. Для определения показателя «обобщенное мнение» используется средняя арифметическая из оценок фактора:

$$S_j = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n C_{ij}, \quad (2)$$

где  $S_j$  – обобщенное мнение экспертов;  $C_{ij}$  – оценка влияния  $j$ -го фактора  $i$ -м экспертом.

Широко используется метод деревьев. Он особенно эффективен в тех случаях, когда сложная проблема может быть разделена на то или иное количество сравнительно простых задач, каждая из которых решается отдельно, после чего производится своеобразный синтез сложного решения.

Экономическая оценка экологических рисков (ЭОЭР) является основой СУЭР. Для экологических рисков экономическая оценка представляет собой определение величин эколого-экономических ущербов. Экономическими показателями ущерба (экономический риск) являются утрата материальных ценностей, необходимость финансовых, порой значительных, затрат на восстановление потерянного и т.д.

Стоимостная оценка экологических рисков за расчетный период определяется как [3, с.379]:

$$Y_T = \sum_t Y_t \cdot \alpha_t, \quad (3)$$

где  $Y_t$  – стоимостная оценка экологических последствий в году  $t$ ;  $\alpha_t$  – коэффициент дисконтирования для года  $t$ .

Величина параметра  $Y_t$  отражает стоимостную оценку суммарных потерь, обусловленных ухудшением окружающей среды в результате деятельности промышленного предприятия. Большинство составляющих  $Y_t$  могут быть получены исключительно в виде экспертных оценок.

Использование рассмотренных методов обеспечения экологической безопасности предприятий, регионов и государства в целом может стать залогом их устойчивого развития и процветания с учетом ориентирования на будущие поколения.

#### Список использованных источников:

1. Неверов, А. В. Концепция обязательного экологического страхования в Республике Беларусь / А. В. Неверов, О. А. Варапаева / Труды БГТУ. – 2010. – № 7: Экономика и управление. – с. 93-97.
2. Александрович, Я. М., Глушень, М. Т. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года. Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь № 4, 2015.
3. Изосимов, В. Ю. Способы экономической оценки экологического ущерба при анализе эффективности инвестиционных проектов / Альманах РИЭПП «Наука. Инновации. Образование» № 1 – 2006., с. 378-383.

**Левковец Н.П.**, ассистент кафедры «Фінанси, облік і аудит»  
*Національний транспортний університет (м. Київ, Україна)*  
e-mail: nlp.08@mail.ru

### Роль і місце транскордонного співробітництва в системі регіонального розвитку України

Розглядати транскордонне співробітництво (ТКС) доцільно окремо передусім тому, що в умовах транскордонного простору проблем, які виникають та які необхідно вирішувати, є набагато більше, ніж тих, які виникають у відносинах між територіями (регіонами) різних держав. Часто ці

проблеми носять об'єктивний характер – незалежний від людини: перенос забруднень на суміжні території, спільні водні ресурси тощо [3].

Саме тому транскордонне співробітництво є важливою складовою розвитку прикордонних регіонів та залежить від багатьох об'єктивних та суб'єктивних чинників, наприклад, міжнародних договорів, що підписані між країнами, до складу яких входять прикордонні регіони – учасники транскордонних регіонів.

Українські території в зоні впливу державного кордону завжди мали і мають надзвичайно важливе політичне й економічне значення. Географічне положення України, її роль в геополітичному просторі постійно впливали на формування економічної складової прикордонної співпраці регіонів у центрі Європи, де перш за все, виникають та реалізуються спільні інтереси України і сусідніх держав.

Необхідність вирішення спільних проблем, що виникають у транскордонному регіоні — суміжних прикордонних територіях сусідніх держав, таких як: вдосконалення і розбудова транскордонної інфраструктури і забезпечення екологічного стану, спільне використання водних ресурсів, просторове облаштування потребують узгоджено взаємовигідних та скоординованих дій. Поряд з цим, вдосконалення та поглиблення транскордонного співробітництва відкриває нові можливості і резерви для активізації господарської діяльності в периферійних територіях регіонів, мобілізації природно-ресурсного потенціалу і підвищення конкурентоспроможності. Саме ці фактори диктують необхідність координації розвитку транскордонних регіонів по всьому периметру території нашої держави.

В умовах практичної реалізації євроінтеграційної стратегії України питання транскордонного співробітництва зокрема і регіонального розвитку загалом набувають особливої актуальності. Закономірним є те, що увага до регіонального розвитку і транскордонного співробітництва, особливо на прикордонних територіях, посилилась після утворення і функціонування нового українсько-євросоюзівського кордону.

Актуальність вирішення проблем транскордонного співробітництва продиктована значною диференціацією соціально-економічного розвитку регіонів, яка суттєво посилюється в умовах теперішньої світової кризи і стала основою не лише економічної, а і соціально-політичної дезінтеграції держави. Наразі спостерігаються значні диспропорції у розвитку прикордонних регіонів нашої країни та їх транскордонних партнерів – прикордонних регіонів країн Європейського Союзу, що межують з Україною.

Відомо, що сучасна концепція політики регіонального розвитку, яка є домінуючою в країнах ЄС, ґрунтується на розумінні того, що ця політика здебільшого має орієнтуватися не стільки на підтримку депресивних регіонів за рахунок регіонів-донорів, скільки на створення умов для мобілізації місцевого потенціалу і ресурсів, посилення конкурентоспроможності регіонів. Ця теза набуває особливої актуальності, коли мова заходить про прикордонні регіони, які є віддаленими від великих адміністративних, фінансових, ділових, наукових, культурних центрів своїх країн, адже поняття "периферійний" і "відсталий" у багатьох випадках стали сприйматися майже як синоніми [1].

Значна увага, що приділяється проблемам регіонального розвитку, зменшення регіональних економічних і соціальних диспропорцій у країнах Європейського Союзу є підтвердженням того, що державна регіональна політика і транскордонне співробітництво як її важлива складова повинні розглядатися як один із найважливіших механізмів забезпечення сталого економічного зростання та суспільної злагоди в Україні. У країнах ЄС напрацьовано великий досвід у питаннях механізмів регулювання регіонального розвитку, підтримки депресивних територій, економічного й бюджетного вирівнювання. Ми повинні використати цей досвід, адаптувавши його найвагоміші досягнення до умов України.

Є досить значна кількість визначень терміна „транскордонне співробітництво” у науковій літературі, аналіз яких також дає можливість ґрунтовніше визначити сутність дефініції „транскордонний”:

1) „транскордонне співробітництво” – будь-які спільні дії, спрямовані на посилення та поглиблення добросусідських відносин між територіальними громадами або властями, які знаходяться під юрисдикцією двох або декількох договірних сторін, та на укладання з цією метою будь-яких необхідних угод або досягнення домовленостей. Транскордонне співробітництво здійснюється в межах компетенції територіальних громад або властей, визначеної внутрішнім законодавством [4];

2) „транскордонне співробітництво” – спільні дії, спрямовані на встановлення і поглиблення економічних, соціальних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших відносин між територіальними громадами, їх представницькими органами, місцевими органами виконавчої влади України та територіальними громадами, відповідними органами влади інших держав у межах компетенції, визначеної їх національним законодавством [2];

3) „транскордонне співробітництво” – це, інакше кажучи, специфічна сфера зовнішньоекономічної, політичної, екологічної, культурно-освітньої та інших видів міжна-родної

діяльності, яка здійснюється на регіональному рівні і яка, охоплюючи всі загальні їхні форми, відрізняється необхідністю та можливостями більш активного їх використання, а також низкою особливостей, а саме – наявністю кордону і необхідністю його облаштування, спільним використанням природних ресурсів і, відповідно, спільним вирішенням проблем екологічної безпеки, більш широким взаємним спілкуванням населення сусідніх держав та особистими зв'язками людей, значно вищим навантаженням на інфраструктуру (дороги, зв'язок, сфера обслуговування, придорожня інфраструктура) [3].

На жаль, сьогодні в Україні не сформовано цілеспрямовану систему реалізації державної регіональної політики. Домінує ситуативний підхід. Існуючі механізми державного регулювання регіонального розвитку успадкували принципи централізованої системи, можливості якої вичерпано. Аналіз результатів застосування інструментів державного регулювання розвитку регіонів засвідчив їхню низьку ефективність. Тому необхідно зосередити увагу на виробленні такої системи, яка була б адекватною сучасному стану регіонального розвитку в країні з урахуванням наукових і практичних надбань у цій сфері. На що аксіому звертають увагу дослідники регіональної політики України.

Більшість країн Європи прийшли до розуміння необхідності проведення збалансованої регіональної політики як однієї з основ національної стратегії. Вони знайшли свій алгоритм вирішення регіональних проблем. Ми ж поки що робимо перші кроки в цьому напрямі, і, на жаль, не завжди вдалі.

В Україні сформована і діє система інституційного забезпечення транскордонного співробітництва. Стаття 9 Закону України «Про транскордонне співробітництво» передбачає утворення органів транскордонного співробітництва, які наділені відповідними правами та функціями (стаття 12).

Постановою кабінету міністрів України «Про упорядкування структури місцевих державних організацій» у 2000-2001 рр. були створені Управління зовнішніх зносин та зовнішньоекономічної діяльності, були створені в обласних державних адміністраціях. Вони зобов'язані організувати і здійснювати управління міжрегіональною співпрацею.

У статті 12 Закону України «Про транскордонне співробітництво» чітко зафіксовані функції центральних органів виконавчої влади у сфері підтримки транскордонного співробітництва.

Відповідно до законодавства названі структури зобов'язані:

- надають правову, інформаційну, методичну, організаційну підтримку суб'єктам і учасникам транскордонного співробітництва України;
- розробляють порядок підготовки проектів (програм) транскордонного співробітництва та державних програм розвитку транскордонного співробітництва;
- розробляють положення про проведення конкурсу проектів (програм) транскордонного співробітництва, які претендують на включення до державних програм розвитку транскордонного співробітництва;
- проводять моніторинг виконання державних програм розвитку транскордонного співробітництва;
- розглядають пропозиції суб'єктів транскордонного співробітництва України щодо включення проектів (програм) транскордонного співробітництва до державних програм розвитку транскордонного співробітництва;
- здійснюють у межах своєї компетенції координацію та взаємне узгодження державних галузевих, регіональних програм і державних програм розвитку транскордонного співробітництва під час формування проекту Державного бюджету України на відповідний рік;
- організують та координують роботу з підготовки та реалізації проектів (програм) транскордонного співробітництва;
- беруть участь у розробленні спільних проектів (програм) та координують їх реалізацію;
- розробляють або беруть участь у розробці державних програм розвитку транскордонного співробітництва;
- забезпечують у межах своєї компетенції виділення в установленому порядку з місцевих бюджетів коштів на розвиток транскордонного співробітництва [4].

Вплив та роль транскордонного співробітництва на зовнішньоекономічну діяльність проявляється у безлічі факторів. Це, у першу чергу, формування більш відкритої економіки країн, залучених у таке співробітництво. По-друге, це умови, які сприяють поживавленню міжнародної торгівлі, розширенню міжнародної співпраці. Але найбільш вагомим внеском транскордонного співробітництва на сьогоднішній день є створення сприятливої бази для міжнародної економічної діяльності шляхом обміну досвідом, науковими досягненнями та новими технологіями, що є рушійною силою будь-якої, чи то внутрішньодержавної, чи зовнішньої економічної діяльності.

В останні роки помітно зростає реальна зацікавленість українських центральних і особливо місцевих органів державної влади і самоврядування у розвитку транскордонного співробітництва з країнами, які межують з західними регіонами України, що є позитивним з точки зору реалізації Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу, яка серед інших завдань

передбачає «перенесення основної ваги інтеграційного процесу з центральних органів виконавчої влади на органи місцевого самоврядування» [2].

Разом з тим, у роботі центральних і місцевих органів державної влади, органів місцевого самоврядування України у сфері транскордонного співробітництва з сусідніми країнами — членами ЄС існує чимало питань. Головним серед них є відсутність єдності у розумінні змісту і характеру транскордонного співробітництва. До цієї сфери нерідко відносять переважно співробітництво між транспортними, прикордонними, митними, водогосподарськими, природоохоронними, туристичними та іншими центральними відомствами сусідніх держав (у т.ч. відкриття міждержавних пунктів пропуску, модернізацію матеріально-технічної бази прикордонного контролю, будівництво таборів для затримання нелегальних мігрантів тощо) або реалізацію певних господарських проектів міждержавного рівня у прикордонних регіонах.

Активізація транскордонного співробітництва у прикордонних регіонах України, повинна стати дієвим засобом здійснення євроінтеграційного курсу України, що значно посилить транскордонне співробітництво, що сприятиме підвищенню рівня життя населення регіонів, поліпшенню результатів зовнішньоекономічної діяльності, у тому числі за рахунок досягнення позитивної динаміки прикордонної торгівлі як складової частини зовнішньої торгівлі, залученню нових інвестицій у національну економіку.

Транскордонне співробітництво спрямоване на подолання негативних наслідків, які виникли на прикордонних територіях через їх розташування на національних окраїнах держав, і має на меті поліпшення умов життя населення. Розуміння сусіда є так само важливим, як і формування довіри до нього. Різноманітність проблем та потенційних можливостей розвитку по обидві сторони кордону на просторах Європи призводить до того, що транскордонне співробітництво стає неминучим, бо слугує втіленню в життя принципів міжнародного права в чітко визначеному регіональному аспекті. На цей аспект доцільно звернути більшу увагу з огляду на те, що недоцільно очікувати, що транскордонне співробітництво вирішить усі проблеми у прикордонні. ТКС охоплює коло завдань, що не виходять за межі регіонального виміру, проте воно дуже наближене до щоденних людських потреб, і його необхідно досліджувати, сприяти його розвитку та використовувати можливості, які відкриваються у рамках співпраці для поліпшення життєдіяльності населення у прикордонних регіонах.

#### Список використаних джерел:

1. Артёмов І.В. Транскордонне співробітництво в євроінтеграційній стратегії України: [монографія] / І.В.Артёмов. — Ужгород: Ліра, 2009. — 520 с. (Серія "Євроінтеграція: український вимір". Вип. 13).
2. Мітрянєва С.І. Коментар. Вплив розширення Євросоюзу на соціально-економічний розвиток та прикордонну співпрацю України з сусідніми державами. Мінімізація негативних наслідків введення візового режиму / С.І.Мітрянєва // Безпосереднє сусідство України з ЄС: закриті кордони чи нові імпульси до співпраці.— Ужгород: Вид-во В. Падяка, 2012. — С. 72-75.
3. Мікула Н. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво : монографія / Н. Мікула. — Львів : ІРД НАН України, 2012. — 395 с.
4. Про транскордонне співробітництво [Електронний ресурс] : Закон України / Офіційний сайт Верховної Ради України. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1861-15>.

**Лобода Н.О.**, к.е.н., доц., **Платонова Ю.Р.**, студентка 4 курсу, група УФО-41,  
факультет управління фінансами та бізнесу  
*Львівський національний університет імені Івана Франка (м. Львів, Україна)*  
e-mail: [n.loboda@mail.ru](mailto:n.loboda@mail.ru), [trofimchuk-yulya@mail.ru](mailto:trofimchuk-yulya@mail.ru)

#### **Основні напрямки вдосконалення формування та використання ресурсного потенціалу охорони здоров'я на регіональному рівні**

Сучасний стан економіки України та її регіонів характеризується кардинальними змінами в усіх галузях, у тому числі у системі охорони здоров'я, від ефективності функціонування якої залежить здоров'я нації.

На сьогодні в системі охорони здоров'я загострилася низка проблем, які потребують нових наукових підходів до розв'язання та прийняття принципових рішень на рівні як держави, так і регіонів. Найважливішими з них є організаційно-економічні проблеми, зокрема:

- бюджетні видатки покривають мінімальні фінансові потреби галузі охорони здоров'я на 52-54%, а суми збільшення бюджету спрямовані практично на підвищення заробітної плати та енергоносіїв;
- визначення та пошук можливих і необхідних обсягів фінансування, інновацій та інвестицій;
- недосконалість чинного законодавства (Бюджетний кодекс України, Основи законодавства про охорону здоров'я України, закони про місцеві державні адміністрації, про місцеве самоврядування в частині повноважень органів охорони здоров'я, мережі закладів охорони здоров'я);

- нестабільність і невідпрацьованість методів фінансування первинної медико-санітарної допомоги;
- відсутність чіткого розподілу на служби первинної та вторинної медичної допомоги;
- низький рівень кадрового забезпечення кваліфікованими медичними працівниками закладів первинної медико-санітарної допомоги сільської місцевості;
- відсутність економічної мотивації медичних працівників закладів охорони здоров'я, що, у свою чергу, призводить до відсутності зацікавленості в пацієнтах [1].

Існуюча мережа закладів охорони здоров'я в багатьох випадках не відповідає реальним потребам населення, а наявні ресурси використовуються неефективно. Головними причинами цього є:

- невідпрацьованість організаційно-економічного механізму формування і використання ресурсного потенціалу системи охорони здоров'я;
- послаблення функцій стратегічного і поточного планування;
- відсутність багатоканальної системи фінансування охорони здоров'я та збереження залишкового принципу;
- відсутність дієвих стимулів щодо реструктуризації медичної допомоги і раціонального використання ресурсів тощо.

На сьогодні, ключовою причиною невдач, пов'язаних зі здійсненням реформ сфери охорони здоров'я у країні й регіонах, є не відсутність ресурсів для розвитку, а недостатній рівень організаційної та управлінської культури.

З огляду на це нами було розглянуто удосконалений та комплексний механізми державного управління ресурсним забезпеченням системи охорони здоров'я на регіональному рівні рис. 1

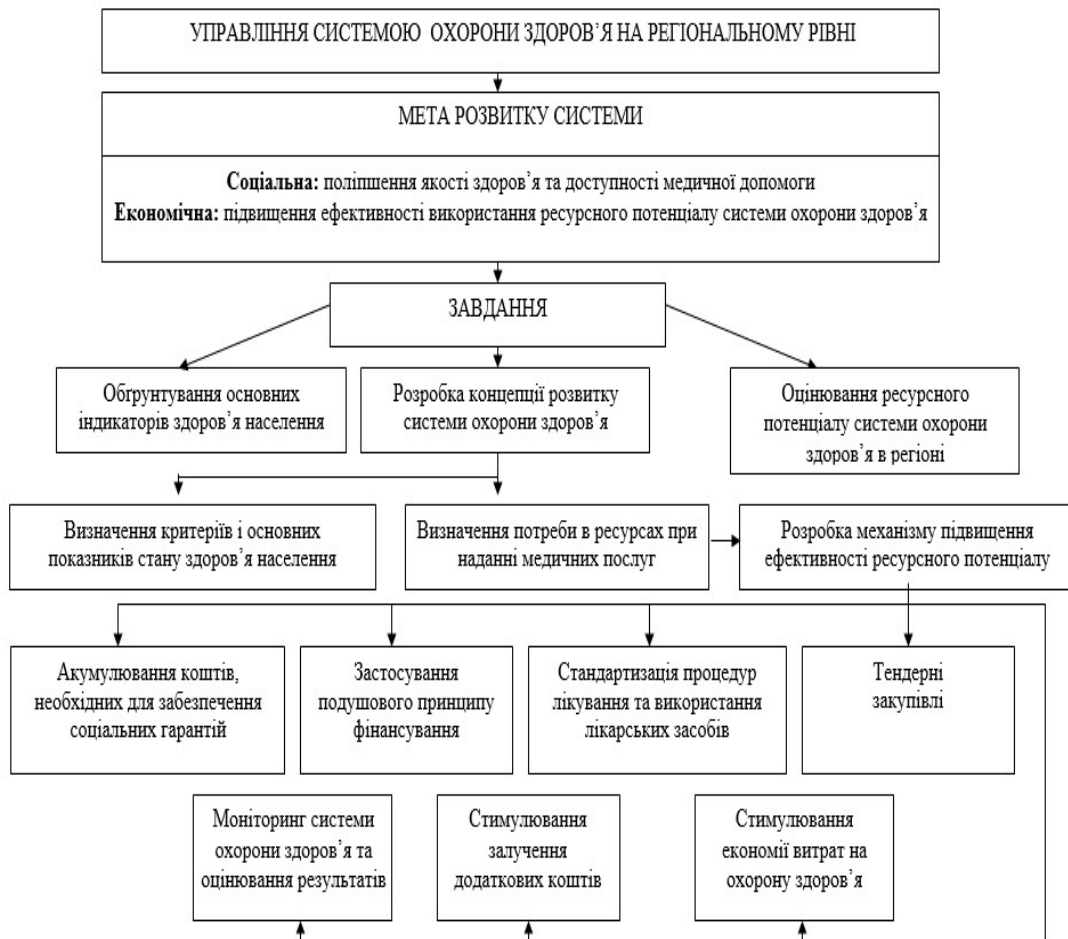


Рис. 1. Механізми державного управління ресурсним забезпеченням системи охорони здоров'я на регіональному рівні

Саме тому, основними напрямками вдосконалення формування та використання ресурсного потенціалу охорони здоров'я на регіональному рівні, на нашу думку, має стати забезпечення:

1. Високого рівня управління матеріально-технічними ресурсами цієї сфери:  
- оптимізація структури й фінансування програми державних гарантій безоплатної медичної допомоги населенню;

- моніторинг руху основних фондів, розробка, реалізація програми модернізації основних фондів;  
- формування щорічних планів-завдань на закупівлю медичного обладнання й медикаментів, ремонт і реконструкцію будівель;

- розробка вимог до оснащення лікувально-профілактичних установ різного рівня;

- маркетингові дослідження ринку медичного обладнання;

- моніторинг технічного стану медичного обладнання, формування планів його заміни;

- організація контролю за капітальними ремонтами будівель установ закладів охорони здоров'я.

2. Високого рівня управління трудовими ресурсами:

- збільшення додаткових виплат лікарям дільничної служби й фельдшерам;

- підвищення заробітної плати лікарів у цілому до рівня середнього в промисловості регіону;

- прийняття додаткових пільг для лікарів і середнього медичного персоналу, що працює на селі;

- створення галузевої системи оплати праці, що враховує обсяг, складність, якість і своєчасність наданої медичної послуги.

3. Ефективного та раціонального управління фінансовими ресурсами:

- наближення консолідованих витрат охорони здоров'я області до рівня, рекомендованого ВООЗ;

- розробка обласної програми додаткового медичного страхування;

- впорядкування переліку платних медичних послуг медичних установ.

4. Реалізація загальних організаційних заходів:

- оптимізація структури та фінансування програми державних гарантій безоплатної медичної допомоги населенню [2].

Завдяки цьому вдасться забезпечити належні умови для отримання якісної і доступної медичної допомоги і на цій основі підвищення якості життя.

#### Список використаних джерел:

1. Погребський Т.Г. Сучасний стан сфери охорони здоров'я України: аналіз основних проблем: Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://grandov.ru/nuda/t-g-pogrebsekij-naukovij-kerivnik-d-g-n-prof-k-a-nyemese-harki/main.html>

2. Лехан В. М. Обґрунтування шляхів реформування системи охорони здоров'я / В. М. Лехан, Г. О. Слабкий // *Новости медицины и фармации.* – 2010. – № 5 (311) : Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://www.mif-ua.com/archive/article/11795>.

**Маглатій І.В.**, студент 6 курсу, група МБС-1-14,  
фінансово-кредитний факультет

Науковий керівник: **Лисенок О. В.**, к.е.н., доцент

*Черкаський навчально-науковий інститут*

*ДВНЗ «Університет банківської справи» (м. Черкаси, Україна)*

e-mail: [ivmaglatii@gmail.com](mailto:ivmaglatii@gmail.com)

### Організація ефективної системи внутрішнього контролю у банку

**Актуальність.** Побудова міцної та незалежної системи внутрішнього контролю є одним з пріоритетних завдань кожного банку. В основу побудови такої системи покладено необхідність надання вищим органам управління своєчасних та цілісних даних, аналіз та обробка яких дозволяти б в повній мірі здійснювати покладені на них наглядові та контрольні функції. Зокрема, і при оцінці ризиків, пов'язаних з легалізацією (відмиванням) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення.

Удосконалення систем внутрішнього контролю банківських установ, посилення їх у цих умовах мають суттєве значення для забезпечення фінансової безпеки банківської системи країни.

Дослідженням проблем організації ефективної системи внутрішнього контролю, займалися такі вітчизняні вчені, як: Дмитров С., Єгорович С., Калініченко Л., Краліч В., Сокова М., Шиян Д. та інші.

**Метою роботи** є дослідження організації ефективної системи внутрішнього контролю у банку спрямованої на забезпечення фінансової безпеки.

**Виклад основного матеріалу.** З метою забезпечення фінансової безпеки кожний банк має створювати ефективну систему внутрішнього контролю.

Система внутрішнього контролю – це сукупність процедур, форм, способів і напрямів контролю, що забезпечує порядок здійснення і досягнення цілей внутрішнього контролю в банку.



Банк повинен запровадити ефективну систему внутрішнього контролю з метою досягнення таких цілей:

1. Ефективність проведення операцій банку, захист від потенційних помилок, порушень, втрат, збитків у діяльності банку;
2. Ефективність управління ризиками;
3. Адекватність, усебічність, повнота, надійність, доступність, своєчасність подання інформації користувачам для прийняття відповідних рішень, у тому числі подання фінансової, статистичної, управлінської, податкової та іншої звітності;
4. Повнота, своєчасність та достовірність відображення в бухгалтерському обліку операцій банку;
5. Комплаєнс;
6. Ефективність управління персоналом;
7. Недопущення використання послуг банку в протиправних цілях, виявлення і запобігання проведенню фінансових операцій, пов'язаних з легалізацією (відмиванням) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму[3].

Функціонування системи внутрішнього контролю має забезпечувати:

1. Чіткий розподіл обов'язків, повноважень та відповідальності між органами управління банку, між його структурними підрозділами, між працівниками банку з метою уникнення їх дублювання;
2. Подвійний контроль, який полягає в дотриманні правила «двох рук» під час здійснення операцій банку та відповідно до якого здійснення та облік операцій не може належати до повноважень однієї особи. За наявності відповідного програмного забезпечення з належними рівнями контролю окремі операції банку можуть виконуватися від їх ініціювання до відображення в обліку та/або звітності однією особою за умови здійснення подальшого контролю за цими операціями;
3. Проведення ретельного та всебічного аналізу операцій банку до початку, а також після їх здійснення з метою запобігання несанкціонованим операціям або таким, що проводяться з порушенням вимог відповідного технологічного процесу;
4. Організацію операційної діяльності банку та облік операцій відповідно до нормативно-правових актів Національного банку України;
5. Виконання вимог щодо організації захисту інформації в програмно-технічних комплексах згідно з нормативно-правовими актами Національного банку України;
6. Упровадження та функціонування системи управління інформаційною безпекою відповідно до стандартів Національного банку України з питань інформаційної безпеки;
7. Захист від навмисних і ненавмисних дій персоналу;
8. Підвищення кваліфікаційного рівня персоналу.

Система внутрішнього контролю має охоплювати всі етапи його діяльності та включати:

1. Попередній контроль, який проводиться до фактичного здійснення операцій банку.
2. Поточний контроль, який проводиться під час здійснення операцій банку і включає контроль за дотриманням законодавчих актів та внутрішніх документів банку щодо здійснення цих операцій, порядку прийняття рішень про їх здійснення, контроль за повним, своєчасним і достовірним відображенням операцій у бухгалтерському обліку та звітності, контроль за збереженням майна банку;
3. Подальший контроль, який проводиться після здійснення операцій банку та полягає в перевірці обґрунтованості і правильності здійснення операцій, відповідності документів установленим формам і вимогам щодо їх оформлення, відповідності виконуваних працівниками обов'язків їх посадовим інструкціям, виявленні причин порушень і недоліків та визначенні заходів щодо їх усунення, контролі за виконанням планових показників діяльності, визначених у стратегії розвитку банку, його бізнес-планах та бюджеті, перевірці повноти і достовірності даних фінансової, статистичної, управлінської, податкової та іншої звітності, сформованої банком[3].

Однією із важливих складових системи внутрішнього контролю є комплаєнс[2]. Під поняттям «комплаєнс» слід розуміти дотримання банком законодавчих актів, ринкових стандартів, а також стандартів та внутрішніх документів банку, у тому числі процедур.

Ефективно побудована система внутрішнього контролю у сфері управління комплаєнс-ризиком дозволить:

1. Впроваджувати безперервний, дієвий контроль за комплаєнс-ризиком у банку;
2. Попереджувати появу комплаєнс-ризиків, а також наслідків, котрі з нього випливають;
3. Виявляти недоліки у системі внутрішнього контролю зокрема, діяльності банку загалом.

Головним завданням комплаєнс-контролю є забезпечення створення системи внутрішнього контролю, яка адекватно вимірює і управляє ризиками, з якими стикається банк і насамперед комплаєнс-ризиком.

Служба комплаєнс в банку повинна підтримувати керівництво у створенні цілісної культури дотримання правил, заснованої на етичних стандартах поведінки, таким чином, вносячи свій внесок в ефективне корпоративне управління.

З метою результативного управління комплаєнс-ризиком банкам необхідно розробити комплаєнс-політику. Під комплаєнс-політикою слід розуміти сукупність способів, методів і процедур, спрямованих на управління комплаєнс-ризиком.

Іншою важливою складовою системи внутрішнього контролю є створення адекватної моделі оцінки ефективності внутрішнього фінансового моніторингу, яка включає визначення вхідних показників, які описують існуючу систему фінансового моніторингу, математичний апарат розрахунку її ефективності та формування на підставі отриманих результатів розрахунків певних рекомендацій щодо вдосконалення даної системи.

При формуванні системи показників слід враховувати фактори, які впливають на ефективність системи внутрішнього фінансового моніторингу. Вона залежить від ряду факторів, які можна поділити на зовнішні та внутрішні[1].

До зовнішніх факторів належать наступні:

1. Специфіка клієнтської бази банку;
2. Адміністративно-територіальне знаходження банку;
3. Адміністративно-територіальне знаходження банків-кореспондентів та контрагентів;
4. Політика держави;
5. Джерела походження капіталу банку;
6. Репутація бенефіціарних власників банку;
7. Рівень контролю з боку НБУ;
8. Рівень відносин з правоохоронними органами.

До внутрішніх факторів відносять:

1. Банківські продукти, які надає банк;
2. Структура доходу;
3. Політика «знай свого клієнта»;
4. Політика «знай партнерів свого клієнта»;
5. Політика «знай операції свого клієнта»;
6. Політика «знай своїх партнерів»;
7. Професіоналізм персоналу;
8. Рівень автоматизації діяльності банку;
9. Характер фінансових операцій банку;
10. Адекватність власної системи оцінки ризиків;
11. Адекватність системи оцінки фінансового стану клієнтів;
12. Відношення керівництва до організації фінансового моніторингу.

Систему показників можна поділити на наступні групи:

1. Оцінка ефективності практики здійснення фінансового моніторингу;
2. Оцінка рівня автоматизації;
3. Оцінка зворотного зв'язку з Державною службою фінансового моніторингу;
4. Оцінка ефективності керівництва, організаційної структури, ступеня кваліфікації персоналу;
5. Оцінка ефективності ідентифікації клієнтів.

Показники відіграють подвійну роль: з одного боку, свідчать про рівень роботи контролюючих суб'єктів фінансового моніторингу, є основою оцінки їх роботи, а з іншого – допомагають спрямувати роботу, виявляти та усувати відхилення, що виникають. Показники завжди повинні містити в собі оцінку роботи, яку проводять контролюючі суб'єкти фінансового моніторингу і систематизуються у методику оцінки ефективності[1].

Основою для розрахунку показників є дані з різних форм статистичної звітності банку, електронної бази «Автоматизований банк» та відомостей з нормативних та регламентуючих документів банку.

При проведенні внутрішнього аудиту на підставі проведених розрахунків наведених базових показників є можливість встановити ті складові системи фінансового моніторингу, які найбільше вплинули на зниження її ефективності. Це дасть змогу керівництву банку прийняти певні управлінські рішення, спрямовані на оптимізацію та поліпшення роботи в даному напрямі. В залежності від того, які саме показники виходять за межі допустимого коридору, до таких рішень можна віднести заміну відповідального працівника, необхідність підвищення його кваліфікації, залучення додаткових працівників банку до процедури фінансового моніторингу, скорочення працівників фінансового моніторингу, покращення наступного контролю тощо. Результати розрахунків є для відповідального працівника вхідним матеріалом для аналізу уразливих місць в організації його роботи, що дозволить приділити їм більшу увагу.

Отже, для удосконалення ефективного функціонування системи внутрішнього контролю необхідно здійснити наступні заходи:

1. Для оцінки ефективності системи внутрішнього контролю розробити спеціальні оціночні показники ефективності внутрішнього контролю як у рамках комплексних та окремих перевірок, так і загальних показників роботи відділу внутрішнього контролю банку.

2. Необхідно постійно підвищувати кваліфікацію спеціалістів системи внутрішнього контролю, які зможуть забезпечити якісне управління даною системою в банку та її складових.

3. Приділити увагу до удосконалення побудови самої служби, її взаємодією з іншими підрозділами банку на основі міжнародного досвіду, що дозволить їй більш ефективно виконувати покладені на неї функції.

4. На основі міжнародного досвіду удосконалювати свою комплаєнс-політику, прописати функції і відповідальність різних підрозділів банку з метою ефективного управління комплаєнс-ризиком.

#### **Список використаних джерел:**

1. Шляхи оцінки ефективності фінансового моніторингу в банку / С. Дмитров, М. Соколова // Економіка і держава. - 2011. - № 2. - С. 22-26.
2. Теоретичні аспекти функціонування комплаєнсу у вітчизняних банках / Л. Калініченко // Економічні науки. - 2014. - № 6. - С. 242-245.
3. Постанова Правління НБУ від 29.12.2014 №867 "Про затвердження Положення про організацію внутрішнього контролю в банках України" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/v0867500-14>

**Марченко І.Ю.**, студентка 3 курсу, гр. ЕП-31,  
факультет управління та бізнесу

Науковий керівник: **Деділова Т.В.**, к.е.н., доцент

*Харківський національний автомобільно-дорожній університет (м. Харків, Україна)*

e-mail: Irina1803@mail.ua

#### **Характеристика експлуатаційного стану та особливості фінансування автомобільних доріг України**

Географічне положення України дозволяє бути їй вигідним транзитним мостом для перевезень товарів та пасажирів між країнами Європи, Азії та Близького Сходу. Але щоб користатися цим вигідним положенням потрібно мати гарно розвинений транспортний комплекс, високий рівень розвитку транспортної мережі, послуг, а також регулярність, якісність та швидкість перевезень. Автомобільні дороги, як одна з найважливіших складових транспортної інфраструктури має великий вплив на економічний та соціальний розвиток держави. Вони є важливою ланкою загальної транспортної системи країни, без якої не може функціонувати ні одна галузь народного господарства. Надійні транспортні зв'язки сприяють підвищенню ефективності виконання основних виробничих фондів, трудових і матеріально-технічних ресурсів, підвищенню продуктивності праці.

Посилення актуальності дослідження проблем, пов'язаних із розвитком транспортного комплексу, викликає великий інтерес у багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених та дослідників. Питання, пов'язані з проблемами розвитку транспортного комплексу розглянули В.К. Жданюк, І.П. Гамеляк, Г.Є. Ліпський, М.М. Лихоступ, Н.М. Соколова, Є.Д. Прусенко. У своїх роботах дослідники розглядають проблеми, які стосуються розвитку транспортного комплексу та визначають шляхи їх розв'язання, але, на жаль, не надають переліку конкретних заходів в контексті реформування вітчизняного дорожнього господарства.

Дослідження даної теми є досить актуальним, оскільки транспортні зв'язки є однією з найважливіших ланок у сфері економічних та соціальних стосунків. Україна має дуже вигідне положення, за оцінками експертів коефіцієнт транзитності України є одним із найвищих у світі. Це дозволяє мати країні дуже великі доходи від транзиту, прикладом цього є факт, що в Латвії близько ¼ ВВП становлять саме доходи від транзитних операцій. Але для використання цієї переваги потрібен гарно розвинутий дорожній комплекс країни, чого на жаль, немає у нас. Зараз стан автомобільних шляхів України залишає бажати багатьох кращого. Часто воно не відповідає не лише міжнародним вимогам, а й навіть внутрішнім стандартам держави. Через це є ряд незадовільно впливаючих факторів, наприклад: витрачається більша кількість часу на проходження автомобільними дорогами країни; більший знос автомобільного транспорту а також велика кількість використання пального. Через це, собівартість транзитних перевезень по території України стає більшою та робить автомобільні шляхи нерентабельними, порівняно з європейськими.

Основними причинами незадовільного транспортно-експлуатаційного стану автомобільних доріг є:

- дуже низький рівень фінансування дорожніх робіт, який за останні 10 років становить близько 25-35% мінімальної необхідної потреби в утриманні та ремонті автомобільних доріг;
- через недостатнє фінансування немає можливості здійснити технічне переоснащення дорожнього комплексу, а також використовувати нові машини, механізми, матеріали, конструкції для ремонту доріг та запроваджувати нові технології робіт;
- швидке руйнування дорожніх конструкцій, яке спричинене збільшенням вагових навантажень транспортних засобів, інтенсивністю руху, на які наша мережа доріг не розрахована.

Існують такі нормативно-правові акти, які регулюють діяльність у сфері дорожнього господарства: «Про автомобільні дороги»; "Про джерела фінансування дорожнього господарства України"; "Про транспорт"; "Про дорожній рух"; "Про закупівлю товарів, робіт та послуг за державні кошти"; "Про державно-приватне партнерство"; "Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг"; "Про міжнародні договори України"[1].

На сьогодні автомобільні дороги загального користування перебувають під відповідальністю Державного агентства автомобільних доріг України (скорочено Укравтодор). Роботу Укравтодора в свою чергу координує Кабінет Міністрів через свій підрозділ Міністерство Інфраструктури. Укравтодор здійснює організацію управління будівництва, ремонту та утримання автомобільних доріг загального користування (позаміські дороги), вирішує розміщення об'єктів дорожнього сервісу та інших споруд, розробляє пропозиції, щодо удосконалення законодавства та відносить їх на розглядання Міністру інфраструктури України. Ремонт, реконструкція та інші види ремонту автомобільних доріг загального користування виконуються на тендерній основі. Схему фінансування дорожнього господарства України наведено на рис. 1.

Для проведення повного капітального ремонту українських автомобільних доріг державного значення необхідно, щонайменше, 500 млрд. грн. В даний час понад 150 тис. км з 170 тис. км дорожньої мережі загального користування України потребують капітального і поточного ремонту або реконструкції. Існують два види ремонтів: капітальний ремонт і поточний ремонт. В свою чергу поточний поділяється на середній та дрібний. На 2015 рік, орієнтовна вартість будівництва 1 км дороги коштує 70-100 млн. грн., реконструкції – 40-80 млн. грн, капітального ремонту 1 км автомобільної дороги першої та другої категорії становить 20-30 млн. грн, поточний ремонт – від 3 до 15 млн. грн. Роботи з ліквідації ям – орієнтовна вартість 1 кв. м від 183 до 469 грн. в залежності від технології виробництва робіт.

Поліпшення транспортного сполучення та оптимізація мережі автомобільних доріг відповідно до вимог розвитку економіки держави вимагають будівництва нових автомобільних доріг та збереження старих доріг від руйнування. Комплекс дорожньо-будівельних робіт, пов'язаних з будівництвом, реконструкцією та капітальним ремонтом автомобільної дороги, за визначенням Закону України «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг» і є будівництвом автомобільних доріг.

Актуальним в питанні реконструкції, будівництва та капітального ремонту доріг залишається їх фінансування. Законодавством передбачено різні шляхи фінансування:

- за використанням бюджетних коштів – будівництво, реконструкція, ремонт та утримання автомобільних доріг загального користування;
- за рахунок бюджетів міст та інших населених пунктів, а також інших джерел фінансування, визначених законодавством – будівництво, реконструкція, ремонт та утримання доріг міст та інших населених пунктів;
- за рахунок фізичних або юридичних осіб – будівництво, реконструкція, ремонт та утримання відомчих (технологічних) та автомобільних доріг на приватних територіях;
- будівництво та утримання доріг за рахунок інвесторів (концесіонерів) [2].

На сьогодні, в умовах дефіциту бюджетних коштів для розвитку та утримання доріг в Україні та обмежених можливостей що до залучення кредитів під державні гарантії з однієї сторони, та необхідністю якомога швидше модернізувати та будувати нові дороги з іншої, одним із можливих шляхів фінансування транспортного комплексу можуть бути концесії. В Україні дуже мало уваги приділяють концесійним проектам. Звичайно, вкрай важливим є визначення пріоритетів реформування транспортно-дорожнього комплексу України, виведення його на рівень, який відповідатиме сучасним вимогам та сприятиме подальшій інтеграції до європейських транспортних систем. Але як це відіб'ється на кишнях громадян-водіїв – залишається питанням.

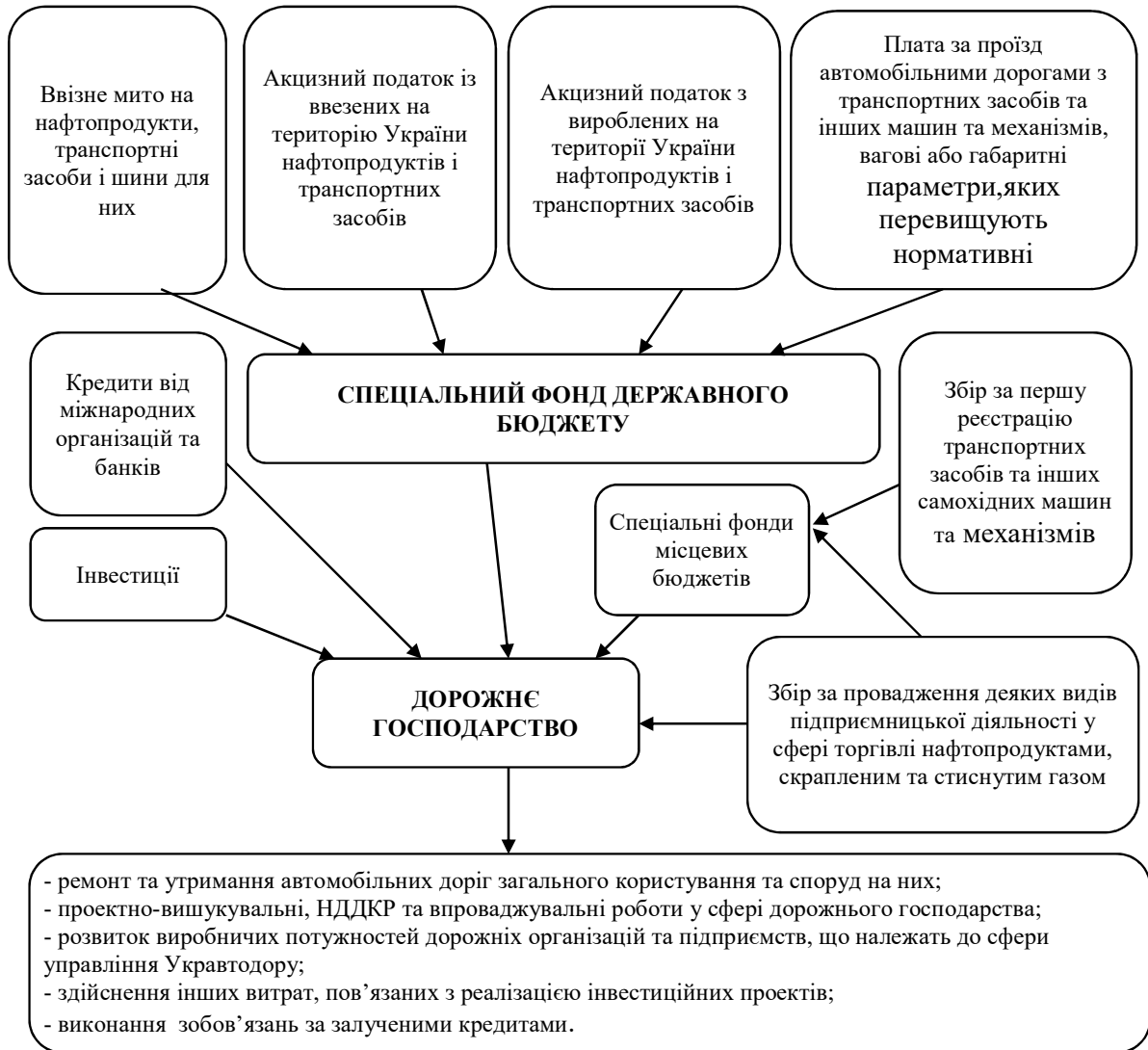


Рисунок 1 – Схема фінансування дорожнього господарства України (розроблено за результатами дослідження автора)

Автодорожнім реформаторам треба розробити і вжити більш дієві законодавчі механізми підвищення ефективності функціонування українських автодоріг, забезпечити безпеку руху автомагістралями України, аби не опинитися на «шляху у нікуди». А поки що українським водіям та західним туристам, які приїдуть до України, варто запастися терпінням і запчастинами. Або ж десь шукати інші шляхи.

**Список використаних джерел:**

1. Інфраструктура України [Електронний ресурс], Режим доступу - <https://uk.wikipedia.org>
2. Юхновський І.Р., Лебеда Г.Б. Попова Т.І. Транспортний комплекс України. Автомобільні дороги: проблеми та перспективи / [І.Р. Юхновський, Г.Б. Лебеда; Т.І. Попова] ; за ред. І.Р. Юхновського

### Недержавне пенсійне забезпечення в системі соціального захисту населення

У сучасних умовах розвитку в більшості країн світу на додаток до державних пенсійних систем створюються добровільні фонди пенсійних накопичень у формі недержавного пенсійного забезпечення. При цьому слід розуміти, що в умовах, коли витрати більшості пенсійних систем набули тенденції до збільшення (більш тривалі періоди сплати внесків збільшують число одержувачів пенсій та їх розмір, збільшується частка старших груп населення, знижується народжуваність, зростає тривалість життя), роль і значення саме недержавного пенсійного забезпечення у соціальному захисті населення буде і в подальшому зростати. Стосується це й України, пенсійна система якої на сьогодні не здатна самостійно задовольнити потреби щодо достойного фінансування потреб непрацездатного населення.

В умовах сучасного соціально-економічного розвитку створенню недержавних пенсійних фондів відводиться вирішальна роль у покращенні матеріального забезпечення непрацездатних громадян. Основним суспільним призначенням такого соціального інституту, окрім підвищення рівня добробуту громадян, є те, що він дозволяє зменшити навантаження на державу, яке при існуючій демографічній ситуації не дозволяє забезпечити в повній мірі потреби суспільства у соціальному захисті в більшості країн світу, у тому числі й розвинених. Окрім того, недержавні пенсійні фонди виступають у ролі акумуляторів заощаджень населення для здійснення довгострокових інвестицій, і, тим самим, створюють умови для економічного зростання національної економіки.

Сутністю недержавного пенсійного забезпечення є те, що страхова частина пенсії вже не прив'язується до заробітної плати, періоду фактичної роботи, а безпосередньо залежить тільки від обсягу капіталу, який накопичений на персональному особовому рахунку індивіда. Умови цього накопичення можуть відрізнятися в різних країнах світу і залежати від загальної системи пенсійного страхування. Зокрема, в чилійській моделі пенсійного забезпечення участь держави взагалі відсутня, тобто основою є самострахування. У цьому випадку в одному з недержавних пенсійних фондів (НПФ) на індивідуальному рахунку розміщується пенсійний внесок кожного працівника у розмірі 10% від заробітної плати. У результаті пенсійні виплати залежать безпосередньо від результативності діяльності самого НПФ. Середній розмір пенсійних виплат в Чілі становить 80% від заробітної плати [1]. В США державні пенсійні програми забезпечують лише державних службовців (в середньому розмір понад 40% від заробітної плати) [2]. В більшості європейських країн основу пенсійного забезпечення формує держава, яка надає обов'язкові пенсії для певних груп населення (робітників, службовців, державних чиновників й ін.) на основі накопичення індивідуальних страхових внесків, а також роботодавці, які можуть з власної ініціативи забезпечувати додаткові пенсійні виплати. В середньому розмір пенсії європейця досягає понад 55-60% від заробітної плати [3]. Отже, і громадяни США, і громадяни європейських країн зацікавлені за власною ініціативою активно використовувати недержавне пенсійне страхування з метою забезпечення достойного рівня життя після виходу на пенсію.

Світова практика демонструє, що недержавні пенсійні фонди, як правило, створюються за законодавством роботодавцями, профспілками та юридичними особами. Найбільшим успіхом користуються пенсійні фонди, які створені роботодавцями на великих підприємствах, які взяли на себе роль лідерів у розробці пенсійних програм, залишивши уряду регулюючу роль.

Отже, недержавні пенсійні фонди – це особлива форма некомерційної організації, основною ціллю якої є підвищення соціального захисту, добробуту учасників на основі проведення операцій з недержавного пенсійного забезпечення. Засновники такого фонду зацікавлені виключно в нарощуванні обсягів залучених фондами пенсійних коштів як довготривалого інвестиційного ресурсу. Для цього недержавні пенсійні фонди розміщують залучені кошти у фінансові інструменти через професійні учасники фінансового ринку – управляючі компанії, які, як правило, забезпечують більш високу прибутковість інвестицій. При цьому важливим є те, що керуюча компанія зобов'язана забезпечити збереження переданих в довірче управління коштів і відповідає за це всім своїм майном. На відміну від держави керуючі компанії є професійними учасниками фінансового ринку, що дозволяє їх інвестувати залучені кошти в різні за рівнем ризику фінансові активи, зокрема акції компаній, корпоративні та державні, муніципальні облігації, банківські метали, нерухомість, депозити в кредитних організаціях тощо. Інвестиційні операції фонду забезпечують додатковий дохід, що збільшує суму накопичених на рахунках учасників, тобто майбутніх одержувачів пенсії, коштів. Важливим аргументом на користь переваг такої форми пенсійного забезпечення також є те, що в залежності від умов пенсійного договору виплата пенсії може проводитися довічно або протягом певного терміну при наявності підстав. Також у випадку смерті учасника пенсійного фонду всі накопичені на рахунку кошти належать спадкоємцям, за

окремими виключенням, наприклад коли при довічній виплаті учасник вже почав отримувати пенсійні виплати. Учасники недержавних фондів мають право розірвати договір пенсійного страхування і отримати викупну суму (сплачені внески та інвестиційний дохід) або перевести в інший фонд протягом накопичувального періоду до початку отримання виплат. У цьому випадку учасники втрачають додатковий інвестиційний дохід або несуть фінансові санкції перед компанією, що передбачені пенсійним договором.

Зростаючий попит на приватні пенсійні програми і продукти з боку населення обумовив розширення їх пропозицій. Сьогодні окрім недержавних пенсійних фондів такі послуги можуть надавати комерційні банки, страхові та інвестиційні компанії, пенсійні каси тощо. В результаті в окремих країнах, наприклад Великій Британії, Швейцарії величина нагромаджень у недержавній пенсійній системі наближена до обсягу національного ВВП. У світовій практиці виокремилися три основні центри розвитку таких послуг: США, континентальна Європа, Велика Британія. Аналіз їх досвіду дозволяє виокремити такі основні продукти недержавного пенсійного забезпечення: пенсійні (найбільш популярні, активно використовуються в усіх країнах) та взаємні інвестиційні фонди (США), ануїтети (США), індивідуальні (США) або корпоративні інвестиційні рахунки і плани (Велика Британія, Нідерланди, Ірландія) [4]. У результаті на роздрібному ринку приватних пенсійних програм, продуктів послуги надають на основі колективного, індивідуального або соціально відповідального інвестування, що обумовлено споживчими перевагами, зокрема щодо податкових або юридичних аспектів. При цьому використовується, як правило, змішані портфельні форми інвестування, які прив'язуються до ринкових індексів або фіксованого портфеля інвестиційних інструментів, або спеціальної розрахункової методики.

Разом із цим, значним обмеженням поширення недержавного пенсійного страхування є ряд ризиків. Зокрема, ризик довіри, ризик надійності, ризик ефективності й ін. Для управління ними передбачено спеціальні інструменти, які використовуються у світовій практиці, наприклад, створення обов'язкових внутрішніх резервних фондів або зовнішніх резервних фондів під управлінням саморегульованою організацією учасників ринку, які, окрім того, розробляють стандарти і правила діяльності на ринку недержавних пенсійних продуктів, програм, здійснюють поточний контроль та у разі необхідності антикризове управління; встановлення вимог щодо наявності мінімального власного майна пенсійних фондів, управляючих компаній, депозитаріїв, пенсійних і страхових компаній тощо. Крім того, існує необхідність забезпечити фінансову стабільність такої пенсійної системи, диверсифікацію її ризиків, достатню кількість учасників недержавних пенсійних фондів, створити умови для залучення іноземних інвестицій й ін.

#### Список використаних джерел:

1. Світовий досвід у реформуванні пенсійних систем. Програма розвитку фінансового сектору (USAID / FINREP-II). – К.: FINREP-II. – серпень 2014. – випуск 4. – 27 с.
2. Світовий досвід у реформуванні пенсійних систем. Програма розвитку фінансового сектору (USAID / FINREP-II). – К.: FINREP-II. – травень 2015. – випуск 9. – 24 с.
3. Загородний А. Ф. Пенсионное обеспечение в странах Западной Европы: положительный опыт и нерешённые вопросы. // Socio-economic, sociopolitical and sociocultural development of regions : materials of the IV international scientific conference on October 25–26, 2014. – Prague : Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ». – С. 73-81.
4. Участь недержавних пенсійних фондів в обов'язковій накопичувальній пенсійній системі. Програма розвитку фінансового сектору (USAID / FINREP-II). – К.: FINREP-II. – листопад 2013. – 14 с.

**Музыченко А.Е.**, студентка 4 курса,  
группа 1271-Ф, факультет экономики и права  
Научный руководитель: **Очкольда И. И.**, старший преподаватель  
*Гомельский филиал Международного университета «МИТСО»*  
(г. Гомель, Республика Беларусь)  
e-mail: anastasia\_muz@mail.ru

### Современное состояние рынка депозитных операций Республики Беларусь

Что такое depositum? В переводе с латинского – «вещь, которую отдали на хранение». Депозиты – средства, переданные какому-нибудь банку на хранение, подлежащие возврату через некоторый срок времени на определенных условиях [5].

В соответствии со ст. 179 Банковского Кодекса Республики Беларусь, банковский вклад (депозит) – это денежные средства в белорусских рублях или иностранной валюте, размещаемые физическими и юридическими лицами в банке или небанковской кредитно-финансовой организации в целях хранения и получения дохода на срок, либо до востребования, либо до наступления (ненаступления) определенного в заключенном договоре обстоятельства (события) [1].

В последние годы депозитная деятельность белорусских банков успешно развивается – в основном благодаря процентной политике Национального банка по реализации курса положительной реальной ставки. Быстрый рост депозитов домашних хозяйств стал устойчивым каналом снабжения ресурсной базы банков и сокращения процесса долларизации экономики.

В современных условиях огромное значение в процессе организации и проведения депозитной политики банка уделяется привлечению денежных средств населения (таблица 1).

Таблица 1

**Вклады (депозиты) физических лиц – резидентов, в млрд. руб.**

Показатель	01.07.2014	01.04.2015	01.07.2015	Изменение	
				за 3 месяца	за 12 месяцев
Вклады (депозиты)	119 367,9	158 073,7	172 746,4	9,3 %	44,7 %
В эквиваленте долларов США (млн. \$)	11 702,7	10 724,1	11 256,8	5,0 %	-3,8 %

По данным таблицы 1 вклады (депозиты) физических лиц Республики Беларусь по банковскому сектору страны на 01.07.2015 года составили 172 746,4 млрд. руб., что на 9,3 % больше по сравнению с предыдущим кварталом (01.04.2015 г.), где этот показатель составил 158 073,7 млрд. руб. [4]. За год депозиты населения возросли на 44,7 %, то есть на 53 378,5 млрд. руб. Это говорит о том, что банковский вклад продолжает оставаться наиболее простой и доступной формой сбережения средств физических лиц, а также одним из важнейших источников ресурсов банка.

Рост банковских вкладов способствует стабилизации денежного обращения в стране, поскольку уменьшает налично-денежный оборот, снижает нагрузку на валютный рынок. Все это очень актуально и для Республики Беларусь [3].

До недавнего времени банковские вклады в Республике Беларусь подразделялись на три основные категории: до востребования, срочные, условные [2].

Под условным понимается депозит, по которому сумма вклада с начисленными процентами возвращается вкладчику при наступлении (ненаступлении) определенного в заключенном договоре обстоятельства (события). Пока применяется для частных лиц достаточно редко [2].

По вкладам до востребования конкретный срок хранения не устанавливается. Это самый простой и удобный вклад. На него можно вносить, в том числе пополнять, и с него можно снимать любые суммы и в любое удобное для Вас время. Такой вклад есть во всех банках, он открывается в любой валюте, с которой может работать банк, деньги на таком счёте доступны всегда. Но и заработать не удастся – на таких вкладах крайне низкая процентная ставка. Такой вклад подходит тем, кто просто не хочет хранить деньги дома, но которые могут понадобиться в любой момент, либо для проведения разовых расчетных операций (внес и вскоре снял/перевел) [2].

Срочные депозиты открываются на определенный срок, в течение которого клиент не имеет права забрать деньги. Чем больше срок, тем выше доходность депозита. Доходность также зависит от суммы (чем больше сумма, тем больше ставка) и от частоты начисления процентов (чем чаще, тем меньше доходность). По окончании срока клиент получает всю сумму депозита с процентами (или без них, если их выплачивали в течение срока). Процентные ставки по срочным вкладам достаточно высокие, поэтому их открывают те, кто хочет увеличить итоговую сумму.

Но с 12 ноября 2015 г. в Республике Беларусь изменилась классификация банковских вкладов (депозитов). Это предусмотрено Декретом Президента Республики Беларусь от 11 ноября 2015 г. № 7 «О привлечении денежных средств во вклады (депозиты)» (далее – Декрет № 7). Документ вступил в силу со дня его официального опубликования и распространяет свое действие только на вновь заключаемые договоры банковского вклада (депозита).

В соответствии с Декретом № 7, начиная с 12 ноября 2015 г. договоры срочного и условного банковского вклада подразделяться на безотзывные и отзывные. Главной отличительной особенностью этих двух видов договоров стали условия досрочного возврата вклада.

При заключении отзывного договора предусматриваться возможность досрочного возврата вклада по инициативе вкладчика. При этом конкретные сроки и условия возврата вклада будут прописываться в договоре между банком и вкладчиком.

Безотзывным договором досрочный возврат вклада по инициативе вкладчика не предусматривается. Вернуть вклад до истечения срока действия договора можно будет только с согласия банка.



Договоры банковских вкладов (депозитов), заключенные до 12 ноября 2015 г., будут исполняться на прежних условиях в течение всего срока действия. При продлении договора на новый срок его положения должны быть приведены в соответствие с требованиями Декрета № 7.

При этом государство по-прежнему гарантирует полную сохранность денежных средств физических лиц в белорусских рублях и иностранной валюте, размещенных на счетах и (или) во вклады в банках, и возмещение 100 процентов суммы этих средств в валюте счета либо вклада с выплатой процентов.

Следует отметить, что подходы к классификации банковских вкладов, предусмотренные Декретом № 7, полностью соответствуют международной практике. Во многих странах мира распространена категория банковских вкладов, отличных от вкладов до востребования. Общим принципом является необходимость согласования возможностей и условий досрочного возврата вкладов между банком и вкладчиком. Как правило, вкладчик может забрать деньги до истечения срока вклада, но закон не обязывает банк возвращать вклад досрочно. Так, в Италии, Финляндии, Франции, Германии возможность досрочного возврата срочных вкладов определяется банком и вкладчиком самостоятельно в договоре. В Австрии досрочный возврат срочного банковского вклада рассматривается как кредит, за который уплачиваются проценты от досрочно возвращенной суммы за каждый полный месяц, недостающий до наступления срока возврата вклада. В Великобритании понятие «срочный банковский вклад» не используется, однако законодательство не препятствует договаривающимся сторонам согласовывать любые сроки и условия банковских вкладов, включая штрафы и т. д. Таким образом, все условия и правила должны быть определены и согласованы в каждом отдельном договоре между банком и вкладчиком.

Наряду с изменением классификации банковских вкладов в Республике Беларусь Декретом № 7 также предусмотрено изменение подходов к льготному налогообложению доходов, полученных физическими лицами в виде процентов по банковским счетам и вкладам (депозитам) в банках и небанковских кредитно-финансовых организациях.

Так, с 1 апреля 2016 г. освобождению от подоходного налога с физических лиц не будут подлежать процентные доходы, полученные при фактическом размещении денежных средств на текущих (расчетных) банковских счетах и во вкладах (депозитах) на срок менее 1 года – в белорусских рублях, и менее 2 лет – в иностранной валюте. При этом подоходный налог будет взиматься только с процентных доходов, а не со всей суммы вклада, и только в том случае, если процентная ставка, по которой получен этот доход, превышает размер действующей в банке процентной ставки по вкладу до востребования.

В случае необходимости уплаты подоходного налога с полученных процентных доходов никаких дополнительных действий со стороны вкладчика не потребуется: банк сам рассчитает сумму налога и перечислит ее в государственный бюджет.

При заключении договора банки обязаны подробно информировать вкладчиков обо всех условиях привлечения вклада, а в случае необходимости взимания подоходного налога с полученных вкладчиком процентных доходов – о сумме перечисленных в бюджет средств.

Принятие Декрета № 7 направлено на формирование банками Республики Беларусь долгосрочной ресурсной базы и более эффективное ее использование, в том числе за счет повышения доступности кредитов для субъектов хозяйствования и населения. При этом Национальным банком Республики Беларусь будет продолжена политика по поддержанию процентных ставок по вкладам на уровне, превышающем размер инфляции и обеспечивающем сохранность сбережений граждан [6].

#### Список использованных источников:

1. Банковский кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/>.
2. Грищенко, Г.З. Основы банковского дела: учеб.-метод. комплекс / Г.З. Грищенко, И.А. Осипов. – Минск: Изд-во МИУ, 2008. – 179 с.
3. Желиба, Б.Н. Деньги, кредит, банки: учебник / Б.Н. Желиба, И.Н. Кохнович. – Минск: Изд-во МИУ, 2007. – 244 с.
4. Информационный сборник «Банковский сектор Республики Беларусь. Краткая характеристика устойчивости функционирования» [Электронный ресурс] / Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://nbrb.by/publications/banksector/>.
5. Колпина, Л. Г. Финансы и кредит: учеб. пособие / Л. Г. Колпина. – Минск: Вышэйшая школа, 2010. – 367 с.
6. Пресс-релиз «Об изменении классификации банковских вкладов (депозитов) в Республике Беларусь» [Электронный ресурс] / Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/Press/?nId=1217>.

**Мурашко О.В.**, студентка 2 курсу, група ГКЗ-141,  
факультет інженерно-будівельний  
Науковий керівник: **Мекшун Л.М.**, к.е.н., доцент  
*Навчально-науковий інститут технологій*  
*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*  
e-mail: murashko\_95@mail.ua

### Проблема інфляції в Україні

Показники та соціально-економічні наслідки інфляції відіграють серйозну роль в оцінці економічної безпеки країни. Інфляція є складним багатоаспектним явищем, яке виникає через тривале зростання загального рівня цін і призводить до зниження купівельної спроможності грошей. Одним із негативних наслідків інфляції є падіння рівня життя населення, особливо тих його груп, які отримують заробітну плату або соціальну допомогу від держави. Як зазначив засновник монетаризму Мілтон Фрідман: «Інфляція – це податок, що може вводитися без прийняття закону» [1]. Відбувається також погіршення очікувань щодо макроекономічної ситуації в майбутньому, що приводить, зокрема, через інвестиційну складову до зниження ділової активності в країні.

Розглянемо темпи інфляції в Україні з моменту становлення її незалежності. У 1991 році в країні ще продовжували знаходитися в обігу радянські рублі. У 1992 році новий український карбованець обмінювався на колишній радянський рубль за курсом один до одного, а найвищим номіналом була купюра в 100 купонокарбованців. З 1993 по 1995 рр. в Україні тривав період гіперінфляції і до 1995 року найбільшим номіналом стала купюра у мільйон купонокарбованців. У 1996 році, в період переходу від купонокарбованця до гривні, обмінний курс становив 100000 купонокарбованців за одну гривню. Знецінення купонокарбованців за період їх обігу становило приблизно 140% в місяць.

Темпи інфляції в Україні за період з 1992 по 1996 роки представлені у таблиці 1[2].

Таблиця 1

Темпи інфляції в Україні з 1992 по 1996 роки, %

Роки	1992	1993	1994	1995	1996
Темп інфляції, %	2000	10156	401	181,7	39,7

Як бачимо із таблиці 1 з 1994 року рівень інфляції став зменшуватися, завдяки введенню суворой монетарної політики та проведенню економічних реформ. У 2000 р. (125,8%) та 2008 р. (122,3 %) рівень інфляції два рази перевищував позначку 20 %. В наступні роки відбувалося зниження рівня інфляції: у 2009 р. – 112,3%, у 2010 р. – 109,1%, у 2011 – 104,6%, у 2012 – 99,8%. У 2013 році темп інфляції пришвидшився і становив 100,5%, а у 2014 – вже 124,9%.

Дослідники виділяють такі причини інфляції в Україні [3; 4]:

- надмірне збільшення пропозиції грошей - причина гіперінфляції в Україні в 90-х роках ХХ-го століття;

- девальвація національної валюти;
- відсутність балансу між доходами та витратами;
- необхідність оновлення виробництва;
- зростання очікувань щодо зростання цін у майбутньому тощо.

На нашу думку, інфляція в Україні у 2014 році зумовлена, в першу чергу, інфляційними очікуваннями. Інфляційні очікування самі по собі породжують інфляцію і можуть дестабілізувати національну грошову систему. Революція на Майдані і зміна влади призвели до того, що українці погіршили інфляційні очікування і масово почали знімати гроші із депозитів і банкоматів, щоб придбати на них якісь матеріальні цінності. Заощадження в формі готівки або ж депозитів скоротилися та відбулося їх заміщення нагромадженням натуральних речей. Банки змушені були встановити ліміти на зняття готівки і ускладнити механізм отримання депозитних коштів.

Крім того у 2014 році на рівень інфляції в Україні вплинули: воєнна експансія, зміна тарифів на газ, електроенергію, гарячу і холодну воду, ослаблення гривні, що призвело до подорожчання імпортованих товарів, а також товарів, у вартості яких значну роль відіграє імпортована сировина, різкі коливання валютних курсів.

Як зазначає Л.А.Українець, під впливом подій 2014 року, поточна економічна ситуація у 2015 році характеризується подальшим занепадом. Серед основних факторів, що обумовлюють економічні тенденції є: зниження купівельної спроможності населення внаслідок зменшення реальних доходів; ускладнення відносин з основними торгівельними партнерами та відтік інвестицій. У 2015 р. інфляційні

процеси стрімко прискорились. За підсумками квітня, інфляція досягла рекордного рівня – 60,9%. В середньому, за сім місяців 2015 р. споживчі ціни в Україні зросли на 39,3%. На думку аналітиків, інфляція в Україні послаблює результати праці, руйнує грошову систему, провокує втечу національного капіталу за кордон, послаблює національну валюту, перешкоджає розвитку зовнішньої торгівлі та довгостроковим інвестиціям і економічному зростанню. Висока інфляція підриває можливості фінансування державного бюджету. Основне зростання видатків бюджету відбувається за рахунок збільшення витрат на оборону та обслуговування боргу [5].

Отже, інфляційні процеси призводять до загострення економічних та соціальних суперечностей і держава вживає заходи для подолання інфляції та стабілізації грошового обігу за допомогою антиінфляційної політики та грошових реформ. Характерними рисами сучасного інфляційного процесу є: падіння реальних доходів населення, панічне зростання попиту на валюту, її дефіцит; зняття депозитів з банківських рахунків, зростання попиту на активи, що можуть бути використаними для інвестування коштів; збільшення кількості безробітних та осіб, які зайняті неповний робочий день. Основним шляхом зменшення інфляції в Україні в теперішній ситуації є врегулювання ситуації на Донбасі, зменшення дефіциту державного бюджету та імпорту енергоносіїв, скорочення розміру державного боргу.

#### Список використаних джерел:

1. Friedman M. The Role of Monetary Policy. - American Economic Review, 58 (1) (Mar., 1968): p. 7.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України, розділ: Статистична інформація. Ціни і тарифи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Каложний В. Механізм розвитку та протидії інфляції в Україні / В.Каложний // Економіст. – 2013. – №6. – С. 16-22.
4. Лисицький В. Інфляція – невмируща проблема економіки / В. Лисицький // Персонал Плюс. – 2013. - №44 (247). – С. 12-17.
5. Українець Л. Комплексна оцінка економічної ситуації в Україні у 2014-2015 рр. (частина 1) / Л.Українець, А.Яблонська, Ю.Кравець, Ю.Стасина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iac.org.ua/kompleksna-otsinka-ekonomichnoyi-situatsiyi-v-ukrayini-u-2014-2015-rr-chast>

**Нистюк Ю.А.**, студентка 4 курсу, група б,  
інженерно-економічний факультет

Научный руководитель: **Масилевич Н. А.**, к. б.н., доцент

*Белорусский государственный технологический университет (г. Минск, Республика Беларусь)*

e-mail: [yulianistyuk@mail.ru](mailto:yulianistyuk@mail.ru)

### **Развитие экологического туризма в Республике Беларусь в условиях формирования «зеленой» экономики**

«Зеленая» экономика – это экономика, которая приводит к повышению благосостояния человека и обеспечивает социальную справедливость при существенном сокращении экологических рисков и деградации окружающей среды [1].

К «зеленой» экономике относятся те виды хозяйственной деятельности, развитие которых способствует наряду с повышением эффективности экономики сохранению и улучшению среды обитания человека. К перспективному направлению «зеленой» экономики относится экологический туризм.

Экологический туризм приобрел за последние десять лет особую популярность в мировом туризме. Международное общество по экологическому туризму, которое базируется в Вермонте (США), определило его как ответственные путешествия в природные районы, которые сохраняют окружающую среду и поддерживают благосостояние местного населения.

Экологический туризм или экотуризм — путешествие с ответственностью перед окружающей средой по отношению к ненарушенным природным территориям с целью изучения и наслаждения природой и культурными достопримечательностями, которое содействует охране природы, оказывает «мягкое» воздействие на окружающую среду, обеспечивает активное социально-экономическое участие местных жителей и получение ими преимуществ от этой деятельности.

Основные принципы экологического туризма:

– путешествия в природу, причём главное содержание таких путешествий — знакомство с живой природой, с местными обычаями и культурой;

– сведение к минимуму негативных последствий экологического и социально-культурного характера, поддержание экологической устойчивости среды;

– содействие охране природы и местной социально-культурной среды;

– экологическое образование и просвещение;

– участие местных жителей и получение ими доходов от туристической деятельности, что создает для них экономические стимулы к охране природы;

– экономическая эффективность и вклад в устойчивое развитие посещаемых регионов.

В связи с концепцией устойчивого развития разрабатывается понятие «устойчивый экологический туризм». По определению Всемирной туристической организации, устойчивый туризм предполагает управление всеми ресурсами таким образом, чтобы экономические, социальные и эстетические потребности могли бы удовлетворяться одновременно с поддержкой культурной целостности, важных экологических процессов, биологического разнообразия и систем, обеспечивающих жизнедеятельность.

Переход к устойчивому туризму требует системных изменений в функционировании всей сферы туристической деятельности. Устойчивый туризм должен базироваться, по мнению многих специалистов, на частном секторе и развиваться на основе международных сетей отелей, туристических фирм и операторов. Экотуризм рассматривают как главный механизм самофинансирования биосферных резерватов и заповедников, национальных и региональных ландшафтных парков.

Устойчивое развитие туризма, в первую очередь, требует жёсткой регламентации потока ресурсов, потребляемых туристическим бизнесом.

Приоритными направлениями для развития устойчивого туризма и экотуризма в нашем регионе являются:

- разработка и внедрение принципов экологического менеджмента;
- разработка социально-экологических "правил поведения" для туристических фирм, операторов и туристов в сфере экотуризма;
- гармонизация национальных и региональных экологических и социальных стандартов устойчивого туризма с международными;
- реализация региональных программ охраны окружающей среды, рационального использования природных ресурсов и обеспечения экологической безопасности

Благодаря уникальной природе с древними лесами и болотами, чистыми озерами и реками, а также удивительным разнообразием флоры и фауны Беларусь – особенная страна для любителей экологического туризма.

В Республике Беларусь – 4 национальных парка и 2 заповедника, где сохраняются уникальные ландшафты и существуют абсолютные резерваты дикой природы:

- национальный парк "Беловежская пуца"
- национальный парк "Браславские озера"
- национальный парк "Припятский"
- национальный парк "Нарочанский"
- Березинский биосферный заповедник
- Полесский радиационно-экологический заповедник

В национальном парке "Нарочанский", кроме знакомства с удивительными ландшафтами, можно заняться дайвингом или совершить воздушную экскурсию на вертолете. В нацпарке "Припятский" – отправиться на сафари по территории первозданной "белорусской Амазонии" [2].

В Беловежской пуце туристы могут заглянуть в "Мир дикой природы" на рассвете или перед закатом, пройти по эксклюзивному пешему маршруту "Пуцанские робинзоны". А в окрестностях Браслава – бесконечно любоваться "ожерельем" из больших и крохотных ледниковых озер [3].

Кроме крупных национальных парков и заповедников, в Беларуси еще больше тысячи особо охраняемых природных территорий:

- 85 заказников республиканского и 248 местного значения;
- 306 памятников природы государственного и 576 регионального уровней.

Поэтому поклонники экотуризма найдут немало интересных объектов для изучения и отдыха. Среди них, например:

- биологический заказник "Споровский" – первое в Беларуси Рамсарское угодье (здесь проходит национальный чемпионат по ручному сенокосению низинных болот);
- ландшафтный заказник "Ольманские болота" – самый крупный в Европе цельный лесоболотный комплекс, включенный в Рамсарский список (осенью в заказнике отмечают праздник клюквы);
- биологический заказник "Званец" – крупнейшее низинное болото с минеральными островами, где гнездятся 110 видов птиц (21 – из Красной книги);
- заказник "Ельня" – один из самых больших в Центральной и Западной Европе массивов древних верховых болот и ледниковых озер (его туристический бренд – фестиваль "Жураўлі і журавіны Міёрскага краю");
- заказник "Средняя Припять" (пойму знаменитой полесской реки нередко называют европейской Амазонкой).

В Беларуси для туристов обустроены десятки интересных экологических троп и маршрутов протяженностью от 1 до 250 км. Одни из них можно пройти пешком, другие – преодолеть на велосипеде, лошадях или автомобиле, третьи – проплыть на моторном катере, весельной лодке или байдарке.

Кроме того, популярны комбинированные маршруты, сочетающие разные виды передвижения, но прежде всего – интересные достопримечательности на пути туристов: уникальные природные территории и объекты, памятники истории и архитектуры, музеи и родовые поместья знаменитых личностей.

Вот только некоторые из увлекательных экотуров Беларуси:

- "Тайны Убортского Полесья"
- "Природа и история Гомельского края" (175 км)
- "Водная экскурсия по реке Птичь"
- "Чериковский" (экотур рассчитан на три дня)
- "Тропа открытий" в Березинском биосферном заповеднике (самый короткий маршрут, который можно пройти босиком)
- "Зубропитомник" в нацпарке "Припятский" (4 км)
- "Воложинские гостинцы" (150 км)
- туристический маршрут по аптекарскому саду в нацпарке "Нарочанский"
- "Мифы и легенды Края животворных криниц" (250 км)

Все более популярными в Беларуси становятся экологические фестивали, где сочетаются красота природы, богатое историческое наследие и самобытные народные традиции. Среди них:

Экологический фестиваль "Жураўлі і журавіны Міёрскага краю". Каждый год в конце сентября на верховом болоте Ельня в Миорском районе (Витебская область) – одном из самых больших в Европе – собираются от 5 до 7 тысяч серых журавлей, которые летят на зимовку в теплые страны. Кроме того, болото издавна славится богатыми урожаями целебной ягоды клюквы.

Гости фестиваля "Жураўлі і журавіны Міёрскага краю" могут понаблюдать за прекрасными птицами и сделать фото, узнать много интересного о природе и обитателях здешних мест, попробовать необычные блюда с клюквой.

В визит-центре заказника "Ельня" к услугам туристов – бинокли и подзорные трубы, велосипеды, лыжи, вездеход, интерактивные стенды и игры. На болоте создается экологическая тропа (1,5 км), а уже сейчас доступен эксклюзивный аттракцион – хождение по трясине на "снегоступах".

Фестиваль куликов в Турове. Биологический заказник "Туровский луг" (Житковичский район) – уникальное место по количеству и видам пернатых (в том числе редких из Красной книги), которые гнездятся или останавливаются в сезон миграций на Припяти. Особенно много на местных островах куликов, в честь которых основан фестиваль и установлен бронзовый памятник в Турове.

Таким образом, развитие экологического туризма в Беларуси как сектора «зеленой» экономики становится все более популярным, повышается качество и конкурентоспособность национальных экотуров и экскурсий, а также вклад сектора экотуризма в рост экономики страны.

#### Список использованных источников

1. Неверов А.В., Масилевич Н.А. Концепция и стратегия устойчивого развития Беловежского экологического региона / Труды БГТУ. Экономика и управление. №7. 2015. – с.69-74.
2. Экологический туризм в Республике Беларусь / [Электронный ресурс] / Официальный сайт ГПУ «Национальный парк «Нарочанский»» – Режим доступа: <http://www.narochpark.by>.
3. Экологический туризм в Республике Беларусь / [Электронный ресурс] / Официальный сайт ГПУ «Национальный парк «Беловежская пушта»» – Режим доступа: <http://npbp.by>.

**Нуркен Н.М.**, студентка 2 курса, группа УиАР - 42

Научный руководитель: **Бельгибаева А.С.**, к.э.н.,  
доцент кафедры «Экономики и учёта»

*Кокшетауский государственный университет им.Ш.Уалиханова  
(г.Кокшетау, Республика Казахстан)*

e-mail: [anargul.belgibayeva@mail.ru](mailto:anargul.belgibayeva@mail.ru)

### **Проблемы обеспечения продовольственной безопасности страны в условиях глобализации мирового рынка**

Одной из центральных проблем в системе экономической безопасности стран является продовольственная безопасность в условиях глобализации мирового рынка.

Глобализация, понимаемая как охват экономическими, политическими, социальными и культурными взаимоотношениями всего человеческого сообщества, является преобладающей ориентацией современного этапа мирового развития [1].

Продовольственная безопасность страны – неотъемлемая часть её национальной безопасности. По мнению академика РАСХН, И.Г. Ушачева продовольственная безопасность в условиях переходной экономики рассматривается как способность государства гарантировать удовлетворение потребностей в продовольствии на уровне, обеспечивающем нормальную жизнедеятельность населения [2].

Мировой опыт показывает, что проблемы продовольственной безопасности возникают, в частности, по причине низкого уровня экономического развития страны, неразвитости собственного сельскохозяйственного производства государства.

Всё это, в конечном счёте, выражается в низкой эффективности аграрного сектора, использовании в основном экстенсивных факторов в управлении АПК, отставании производительности труда в аграрном секторе от аналогичного показателя в развитых странах. В результате отечественная продукция из-за высокой себестоимости оказывается недоступной для населения по тем ценам, по которым она поступает на рынки [3].

К началу XXI века произошло кардинальное изменение сущности мирового сельскохозяйственного производства. Научно-техническая революция привела к интенсификации сельскохозяйственного производства, его органичному срастанию с промышленностью, что в свою очередь повлекло серьёзные изменения и в других сферах и отраслях мирового хозяйства. При этом аграрный сектор остаётся одним из наименее стабильных и наиболее непредсказуемых секторов мирового хозяйства.

Степень продовольственной безопасности государства зависит от базового потенциала сельскохозяйственного производства. Аграрная политика должна быть направлена на оказание помощи отечественному сельхозтоваропроизводителю с использованием стратегии аграрного протекционизма.

Аграрная политика предполагает закреплённый на законодательном уровне целый комплекс мер, связанных с регулированием внутреннего аграрного производства, внешнеторговых потоков сельхозпродукции, а также развитием сельской местности. Обычно целью аграрной политики является обеспечение гарантированного уровня предложения и стабильности цен на внутреннем рынке, безопасности продовольственного обеспечения населения, поддержание уровня жизни сельского населения, сохранение агропродовольственного потенциала страны и др. [4].

Если оценивать потенциал АПК Республики Казахстан, то по всем видам ресурсов, необходимых для сельскохозяйственной деятельности, наша страна самодостаточна.

Агропромышленный сектор страны в достаточном объёме обладает трудовыми, земельными, энергетическими ресурсами, необходимыми для эффективной деятельности в сфере сельского хозяйства и АПК в целом. Ресурсный потенциал страны позволяет надеяться на то, что Республика Казахстан сможет при рациональном его использовании обеспечить население необходимым количеством продовольствия.

Продовольственная безопасность достигается как за счёт самообеспечения страны отечественными продуктами питания, так и возможностью ввоза недостающих их видов по импорту из других стран.

Самый высокий уровень продовольственного обеспечения среди стран СНГ за счёт собственного производства (85 %) отмечается в Республике Беларусь. Достижение сравнительно высоких показателей в сфере продовольственной безопасности в основном обеспечено проведением сбалансировано аграрной политики, направленной на сохранение крупнотоварных сельскохозяйственных предприятий, развитостью интеграционных и кооперационных связей в АПК, складывающейся сильной системой государственного регулирования и поддержки сельских товаропроизводителей. Удельный вес расходов республиканского бюджета на АПК составил 9,5 %, а в стоимости валовой продукции сельского хозяйства вырос до 33,0 % [5].

В Республике Казахстан в результате эффективной политики государства ситуация в стране с продовольственной безопасностью является благоприятной. Об этом свидетельствуют данные рейтинга производства основных сельскохозяйственных продуктов по пяти государствам ЕврАзЭС, где Казахстан занимает вторую позицию с индексом 0,98 [6].

Ключевую роль в обеспечении продовольственной безопасности играют меры, направленные на:  
- устойчивое развитие и функционирование агропродовольственного сектора экономики страны;  
- эффективное регулирование внешней торговли сельскохозяйственной продукцией, сырьём и продовольствием, прежде всего, их импорта с целью защиты внутреннего продовольственного рынка, экономических интересов отечественных товаропроизводителей от недобросовестной конкуренции и экспансии зарубежных товаров.

Уровень развития аграрного сектора и продовольственного рынка всегда выступал и продолжает выступать определяющим фактором экономической и общественно-политической стабильности в стране,

економической и продовольственной безопасности. Положение в аграрном секторе влияет на социально-экономическое развитие экономики всей страны.

В связи с этим, динамичное развитие этого сектора экономики должно стать одним из основных приоритетов социально-экономической политики государства на перспективу.

В перспективе обеспечение продовольственной безопасности Казахстана связано с решениями, направленными на:

- обеспечение устойчивого развития сельскохозяйственного производства на основе укрепления его материально-технической базы;
- развитие процессов кооперации и агрокластеризации;
- совершенствование финансово-кредитной системы АПК;
- совершенствование государственного регулирования развития отрасли;
- повышение агроэкспортного потенциала и снижение импортной зависимости внутреннего продовольственного рынка.

Таким образом, обеспечение продовольственной безопасности Республики Казахстан возможно лишь при наличии у неё эффективно функционирующего АПК. В связи с этим аграрная политика должна быть направлена на стабильное продовольственное обеспечение страны, развитие агропромышленного производства и сохранение ресурсного потенциала АПК.

#### Список использованных источников:

1. <http://www.ckct.org.ru/study/soc/soc35.shtml>
2. Ушачёв И.Г. Устойчивое развитие агропродовольственного сектора: основные направления и проблемы // Устойчивое развитие агропродовольственного сектора как важнейший фактор социально-экономической стабильности России. Мат. Второго всероссийского конгресса экономистов-аграрников.- М., 2006
3. Керимова У.К. Оценка продовольственной безопасности Казахстана / Проблемы АПК в условиях развития интеграционных процессов: материалы междунаучно-практич. конф.- Алматы: КазНИИ экономики АПК и развития сельских территорий АО «КазАгроИнновация».- 2015.- 685 с.
4. Серова Е.В., Шик О.В. Мировая аграрная политика.- М.: Изд.дом ГУ-ВШЭ, 2007
5. Таун А.П. Изменение структуры государственной поддержки сельского хозяйства Республики Беларусь // Рыночная интеграция в агропродовольственном секторе: тенденции, проблемы, государственное регулирование.- М.: ЭРД, 2010
6. Есполов Т.И. Продовольственная безопасность: возможности и приоритеты // АгроАлем. - №03 (44).- 2013 г.

**Панченко О.О.**, студентка 2 курсу, 4 група,  
економічний факультет

Науковий керівник: **Гуца І.О.**, к.е.н., доц. кафедри економічної теорії  
*Національний університет біоресурсів та природокористування України (м. Київ, Україна)*  
e-mail: helenpanchenko97@gmail.com

### Соціальна політика держави: сутність та механізм реалізації

Однією з найважливіших частин внутрішньополітичної діяльності держави вважається соціальна політика. Виражена в її соціальних програмах та практиці, що регулює соціально-економічні відносини в суспільстві в інтересах і через інтереси головних соціальних груп населення.

**Соціальна політика** - система взаємовідносин головних частин соціальної структури спільноти щодо заощадження та зміни громадської поведінки населення загалом і компонентів її класів, верств, спільнот. Суб'єктами соціальної політики є жителі та громадські групи. Основним суб'єктом соціальної політики - держава, яка виконує соціальну політику.

Соціальна політика держави, що робить в ході свого здійснення успішну систему **соціального захисту населення**, вважається одним з принципових питань, у відсутності рішення якого нереально зробити гармонійну ринкову економіку і досягти добробуту у всіх сферах спільноти. Зараз соціальний захист населення вважається необхідним елементом функціонування будь-якої досить розвиненої держави.

Дієва соціальна захищеність передбачає систему економічних взаємовідносин, що гарантують кожному члену спільноти певний життєвий рівень, який вважається мінімально необхідним для його розвитку та застосування його можливостей і забезпечує цей рівень при втраті тих чи інших можливостей.

Соціальна політика країни орієнтована на створення соціальних гарантій у формуванні фінансових стимулів для участі в суспільному виробництві. Система громадського захисту будується на конкретних громадських обов'язках держави. **Громадські зобов'язання країни** - законодавчо закріплена сукупність соціальних благ, які держава зобов'язується влаштувати доступними для своїх громадян, гарантуючи для конкретної їх частини та за особливим колом безкоштовність їх наділення.

Механізм соціальної політики реалізується через систему соціального забезпечення та соціальних послуг. **Соціальне забезпечення** - програми, пов'язані з виплатою грошей непрацюючим громадянам (за

віком, у разі втрати працездатності, втрати годувальника, тощо). Соціальне забезпечення - це муніципальна програма повного або часткового утримання непрацездатних.

Також, система соціального забезпечення формується з соціального страхування та публічної допомоги. **Соціальне страхування** - це система взаємовідносин з розподілу і перерозподілу національного доходу, що міститься у формуванні спеціальних страхових фондів для утримання осіб, які беруть участі в публічній праці.

Інша частина державної програми соціального забезпечення становить публічні виплати. **Публічні виплати** - програми пропозиції підтримки особам, які офіційно визнані людьми, що не мають засобів до існування, так як опинилися за межею бідності.

Система **соціальних послуг** включає: охорону здоров'я, освіту, професійну підготовку, службу зайнятості і деякі інші сфери. Соціальні послуги можуть фінансуватися як з муніципального бюджету, так і з позабюджетних фондів, зроблених за допомогою податкових надходжень чи вкладів фірм і людей. Разом з муніципальними установами соціальні послуги надаються і особистими підприємствами, як на комерційній базі, так і за допомогою фінансування частки витрат державою.

Таким чином, соціальна політика - це одна з важливих складових життя будь-якої спільноти, але рівень її становлення безпосередньо залежить від рівня розвитку цього суспільства. Крім того, важливе місце в політиці країни належить забезпеченню соціальної справедливості в суспільстві.

#### Список використаних джерел:

1. Базилевич В.Д. Макроекономіка / Базилевич В.Д. – Київ: Знання, 2008. – 743 с.
2. Панчишин С.П. Аналітична економія. Макроекономіка і мікроекономіка / Панчишин С.П. – Київ: Знання, 2014. – 390 с.

**Патего О.С.**, студентка 4 курсу,  
група 1271-Ф, факультет економіки і права  
Научный руководитель: **Очкольда И.И.**, старший преподаватель  
*Гомельский филиал Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Республика Беларусь)*  
e-mail: oksana\_patego@mail.ru

### **Сравнительная характеристика инвестиционной привлекательности Республики Беларусь и Российской Федерации по налоговому бремени**

Налоговое бремя представляет собой показатель общего воздействия налогов на экономику страны в целом или отдельного налогоплательщика.

Уровень налогового бремени зависит от нескольких факторов, например таких, как размер ставки и база налогообложения.

Важность и роль показателя налогового бремени заключается в следующем:

1. Определение налогового бремени на общегосударственном уровне необходимо для сравнительного анализа налоговой нагрузки в разных странах и принятие решения о проведении налоговых реформ.

2. Показатель налогового бремени необходим государству для разработки налоговой политики. При вводе новых налогов и отмене старых, изменении налоговых ставок и налоговых льгот, государство должно определять и не преступать предельно допустимые уровни давления на экономику, за пределами которых могут возникнуть негативные экономические процессы.

3. Показатель налогового бремени используется в качестве индикатора экономического поведения хозяйствующих субъектов. От уровня налогового бремени зависит принятие хозяйствующими субъектами решений о размещении производства, инвестиций и т. д [3, п. 2.4].

В условиях современных рыночных отношений значимость инвестиций трудно переоценить. Для того чтобы возможные инвесторы сочли интересным конкретные проекты в рамках страны, необходима благоприятная обстановка, подразумевающая некоторые перспективы. Налоговое бремя экономики при этом играет одну из ключевых ролей.

Налоговое бремя на экономику определяют как отношение всех поступивших налогов от юридических и физических лиц к валовому внутреннему продукту. Таким образом, оценивается доля валового внутреннего продукта, перераспределяемая посредством налогов.

Валовый внутренний продукт представляет собой совокупную рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных в внутри страны в течение одного года.

Экономический смысл этого показателя состоит в оценке доли валового внутреннего продукта, перераспределяемого с помощью налогов.

Данный показатель рассчитывается по формуле:



$$\text{Бр} = \text{Н} / \text{ВВП} \times 100$$

где Бр – уровень налогового бремени, %;  
 Н – все налоги, уплаченные и юридическими, и физическими лицами, д. е.;  
 ВВП – стоимостное выражение количества произведенных товаров (выполненных работ, оказываемых услуг) в стране, д. е.

Динамика налогового бремени Республики Беларусь за 2012–2014 гг. представлена в таблице 1 [1].

Таблица 1

**Динамика налогового бремени Республики Беларусь за 2012–2014 гг.**

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Темп роста, %	
	сумма, трлн. руб	сумма, трлн. руб	сумма, трлн. руб	2013/2012	2014/2013
Налоговые поступления, всего	138	164,9	189	119,5	114,6
Валовой внутренний продукт	527,4	636,8	778,5	120,7	122,3
Налоговое бремя	26,17	25,90	24,28	99,0	93,8

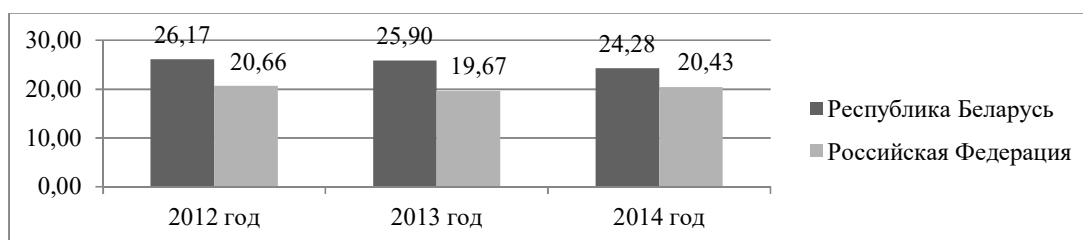
По данным таблицы 1 можно сделать вывод о том, что валовой внутренний продукт по итогам 2013 года увеличился на 20,7 %, а в 2014 году по сравнению с 2013 на 22,3 %. Налоговые поступления в 2013 году по сравнению с 2012 годом увеличились на 19,5 %, а в 2014 году по сравнению с 2013 годом на 14,6 %. Налоговое бремя 2013 года по сравнению с 2012 годом снизилось на 1,0 %, а в 2014 году по сравнению с 2013 годом снизилось на 6,2 %. Динамика налогового бремени Российской Федерации за 2012–2014 гг. представлена в таблице 2 [2].

Таблица 2

**Динамика налогового бремени Российской Федерации за 2012–2014 гг.**

Показатель	2012 год	2013 год	2014 год	Темп роста, %	
	сумма, млрд. руб	сумма, млрд. руб	сумма, млрд. руб	2013/2012	2014/2013
Налоговые поступления, всего	12 853,70	13 019,90	14 496,80	101,3	111,3
Валовой внутренний продукт	62218,4	66193,7	70975,6	106,4	107,2
Налоговое бремя	20,66	19,67	20,43	95,2	103,8

На основании данных таблицы 2 можно сделать вывод о том, что показатель валовой внутренней продукции в 2013 году по сравнению с 2012 годом увеличился на 6,4 %, а по итогам 2014 года по отношению к 2013 году увеличился на 7,2 %. Налоговые поступления в 2013 году по сравнению с 2012 годом увеличились на 1,3 %, а в 2014 году по сравнению с 2013 годом увеличились на 11,3 %. Показатель налогового бремени в 2013 году по отношению к 2012 году снизился на 4,8 %, а в 2014 году по отношению к 2013 году увеличился на 3,8 %. На рисунке 1 представлена сравнительная характеристика налогового бремени Республики Беларусь и Российской Федерации за 2012–2014 гг.



**Рис. 1. Сравнительная характеристика налогового бремени Республики Беларусь и Российской Федерации за 2012–2014 гг.**

На рисунке 1 видно, что налоговое бремя Республики Беларусь за весь анализируемый период превышает налоговое бремя Российской Федерации. В том числе в 2012 году налоговое бремя Республики Беларусь по отношению к налоговому бремени Российской Федерации превысила его на 5,51 %, в 2013 году превышение налогового бремени составило 6,23 %, а в 2014 году превышение составило 3,85 %.

Показатель налогового бремени определяет налоговую привлекательность для страны с точки зрения организации и ведения бизнеса, инвестирования или как постоянного места жительства для

частного лица той или иной страны, хотя и не является единственным определяющим фактором для выбора соответствующей юрисдикции.

Сравнительная характеристика показателей налогового бремени двух стран может помочь, в случае необходимости, сделать между ними выбор компаниям, предпринимателям, а также путешествующим высококлассным специалистам, которые чутко реагируют на изменения экономической конъюнктуры в мире.

За весь анализируемый период индекс налогового бремени Республики Беларусь в отношении другой страны превышает его в среднем на 5,2 %, что все же позволяет ей составить конкуренцию Российской Федерации.

Согласно данным по анализируемому периоду, налоговое бремя Республики Беларусь за 2012–2014 гг. планомерно снижается, что можно охарактеризовать как положительную тенденцию. Показатель же налогового бремени в Российской Федерации за 2012–2014 гг. незначительно как снижался, так и повышался, что в свою очередь говорит о том, что постепенное снижение показателя более привлекательно, чем его постоянные изменения.

Проведенное исследование показывает, что Республика Беларусь может успешно конкурировать с Российской Федерацией с точки зрения индекса налогового бремени.

#### Список использованных источников:

1. Аналитические доклады «О состоянии государственных финансов Республики Беларусь» за 2012–2014 гг. [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства финансов Республики Беларусь. – Режим доступа: [http://www.minfin.gov.by/ru/budgetary\\_policy/analytical\\_reports/](http://www.minfin.gov.by/ru/budgetary_policy/analytical_reports/).

2. Основные показатели состояния экономики и бюджетной системы Российской Федерации за 2012–2014 гг. [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. – Режим доступа: <http://info.minfin.ru/>.

3. Жидкова, Е.Ю. Налоги и налогообложение: учеб. пособие / Е.Ю. Жидкова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Эксмо, 2009. – 480 с.

**Полтавець М.О.**, студентка 6 курсу, група МТУ-220м,  
факультет міжнародного туризму та управління персоналом  
Науковий керівник: **Васильєва О.О.**, к.ф.-м.н., доцент  
*Запорізький національний технічний університет (м. Запоріжжя, Україна)*  
e-mail: [olena.vasilyeva@gmail.com](mailto:olena.vasilyeva@gmail.com)

### Підвищення продуктивності праці як запорука сталого розвитку сільського господарства

Сільське господарство є системоутворюючою галуззю в національній економіці, від якої залежить продовольча та екологічна безпека людства, оскільки саме сільськогосподарське виробництво забезпечує розвиток переробних галузей та утворює ринок продовольства. В агропромисловому комплексі зосереджується одна з основних бюджетоутворюючих та інвестиційних складових економіки держави, створюються передумови для соціальних перетворень у всіх сферах економіки. Україна є експортно зорієнтованою аграрною державою і ми вважаємо, що вітчизняний АПК визначає забезпечення не тільки національної, але й глобальної світової продовольчої безпеки. На думку європейських експертів найближчим часом Україна стане конкурентоздатною на європейському ринку в галузі ІТ-технологій, сільського господарства та промисловості, а в умовах світової продовольчої кризи та зростання кількості населення на Землі попит на продовольство зросте на 70% [11, с.20].

Продовольча безпека гарантує соціально-політичну стабільність в суспільстві, розвиток нації, стійкий економічний розвиток [6, с.102]. Стан продовольчої безпеки визначає рівень задоволення потреб населення у продуктах харчування, адже повноцінне харчування людини є необхідною умовою відтворення її здатності до праці [3, с. 196].

На сучасному етапі агропромисловий комплекс України перебуває у стані перманентної кризи, науково обґрунтовані шляхи виходу з якої є предметом дослідження багатьох вчених. Сільське господарство України протягом останніх років було збитковим, основною причиною цього є завищені енерго-, матеріало- та трудомісткість сільськогосподарського виробництва.

Основними причинами падіння сільськогосподарського виробництва є слабка матеріальна зацікавленість працівників сільгосп підприємств, незадовільний стан матеріально-технічної бази та відсутність державної підтримки господарств, що призвели до зниження урожайності зернових культур та зменшення продуктивності тварин. Сприятливі кліматичні умови в Україні, значні земельні ресурси, з одного боку, й значне відставання показників урожайності зернових та продуктивності тварин з іншого, дають підстави говорити про невикористані резерви виробничого сільськогосподарського потенціалу. Причинами неефективного використання сільськогосподарського потенціалу є недостатня конкурентоспроможність продукції, її невідповідність міжнародними стандартами якості та безпеки,

низький рівень інвестицій, використання застарілих технологій, низька економічна ефективність сільськогосподарського виробництва, зруйнований сівозмін, виснаження ґрунтів.

Вразливі для сільськогосподарського виробництва проблеми вичерпності ресурсів та макроекономічні наслідки зміни клімату потребують керованого цивілізаційного екологічно збалансованого розвитку, що гарантує довгострокову перспективу існування майбутніх поколінь. Зазначимо, що саме концепція сталого розвитку передбачає встановлення балансу між задоволенням сучасних потреб людства й захистом інтересів майбутніх поколінь. Сталий розвиток (sustainable development) є «життєздатним», всебічно збалансованим розвитком й базується на триєдності завдань економічного розвитку, сталості та справедливості [4; 5; 7].

Сталий розвиток, в основу керованості якого покладені системний підхід та використання сучасних інформаційних технологій, дозволяє обирати найбільш оптимальні напрями розвитку економіки [12, с. 26]. На думку Згуровського О.М. та А.С. Філіпенка стійкий розвиток є тривалим економічним розвитком, який залежить від ряду індикаторів [8; 9; 14, с. 176]. Стійкий розвиток характеризують близько 135 індикаторів: 23 економічних, 41 соціальний та 55 екологічних [12, с. 29]. Одним із індикаторів сталого розвитку сільського господарства, що об'єднує в собі економічні, соціальні та екологічні аспекти, виступає продуктивність праці, яка є важливою умовою добробуту населення, провідним критерієм соціально-економічного прогресу суспільства.

Заслуговує на увагу методологічна основа дослідження поняття сільського розвитку, зазначена в Концепції багатофункціональності сільського господарства, згідно якої має місце невідворотний зв'язок між різними функціями сільського господарства у економічній, соціальній та екологічній сферах [13, с. 20].

Останніми роками розвиток сільського господарства та села знаходиться в полі уваги сучасної економічної науки, оскільки багатофункціональний характер сільського господарств дозволяє вирішувати нагальні проблеми: подолання бідності, продовольчої безпеки, підвищення рівня життя сільського населення, сприяння збалансованому розвитку сільських територій [13, с. 16].

Сільському розвитку присвячені праці багатьох вчених, точки зору яких схиляються до того чи іншого об'єкта розвитку: сільське господарство чи сільська територія, тобто галузевий та територіальний підходи.

Територіальний підхід знайшов своє відображення у вітчизняній економічній практиці під впливом типології Європейського Союзу, в якій виділяють переважно сільські, економічно інтегровані або змішані; переважно міські або урбанізовані території [13, с. 18], підхід враховує частку сільського населення та відстані територій від урбанізованих центрів.

Сталий розвиток сільського господарства за визначенням Інституту сталого розвитку базується на засадах збалансованості виробничої та соціальної сфер з метою задоволення життєвих потреб нинішнього та майбутнього поколінь. Цей принцип в повній мірі відображає дефініція зростання продуктивності праці, яка безпосередньо залежить від трудової мотивації. До ключових проблем розвитку аграрного сектору економіки України можна віднести низьку конкурентоспроможність та високу собівартість сільськогосподарської продукції, незадовільний стан техніко-технологічної модернізації, низьку ефективність впровадження наукових розробок та інновацій в агропромислове виробництво, недостатньо розвинену інфраструктуру ринку сільськогосподарської продукції, дефіцит висококваліфікованих кадрів, низьку якість життя сільського населення, поглиблення демографічної кризи в сільській місцевості. Вважаємо, що недосконалі механізми мотиваційного впливу на працівників сільськогосподарської галузі призводять до зниження продуктивності та ефективності праці.

Одним з ключових завдань сталого розвитку сільського господарства є забезпечення економічного, соціального, демографічного та духовного розвитку, які, в свою чергу, визначаються соціальними та економічними індикаторами. До соціальних індикаторів відносять демографічну ситуацію, стан освіти, розвиток інфраструктури, поінформованість суспільства. Група економічних індикаторів включає фінансові та матеріальні ресурси, новітні технології. Сталий розвиток сільського господарства передбачає зменшення питомої ваги зайнятих у виробництві продукції сільського господарства за рахунок збільшення їх кількості у переробній галузі та інфраструктурі.

За прогнозами ООН, чисельність населення Землі у 2050 р. зросте до 9,3 млрд. осіб, тоді як продуктивність рослинницької продукції – тільки на 15%, вміст білка в продуктах харчування зменшиться на 20% [10]. Забезпечення продуктами харчування людство, підвищення продуктивності сільського господарства, не знижуючи якості продукції, є цілями сталого розвитку сільського господарства, які будуть досягнуті за сприятливих природно-кліматичних умов для вирощування сільськогосподарських культур та раціонального використання людського потенціалу. Ефективне управління продуктивністю праці з метою її підвищення передбачає її вимірювання, оцінку, аналіз чинників, факторів та резервів її зростання.

Рівень продуктивності праці визначають зовнішні та внутрішні чинники. Зовнішні чинники (соціально-економічний стан сільського господарства та сільських поселень, інфраструктура,

матеріально-технічне забезпечення галузі) кількісно характеризують ступінь використання персоналу та виробничих ресурсів сільськогосподарських підприємств. Внутрішні чинники (механізація та автоматизація виробництва, підвищення якості сировини, удосконалення організації та дисципліни праці, удосконалення мотивації та стимулювання праці, розвиток персоналу) забезпечують результати роботи підприємств [16, с. 24].

Оцінка сучасного стану продуктивності праці в сільському господарстві показує її невідповідність існуючим вимогам. Рівень продуктивності праці, незважаючи на наявні в Україні сприятливі природні ресурси, є значно нижчим від продуктивності праці розвинутих європейських країн та не набагато перевищує за цим показником деякі країни СНД [5, с. 29]. Динаміка ж продуктивності праці та середньомісячної заробітної плати виявляє стійку негативну тенденцію до зростання випереджаючими темпами заробітної плати порівняно з темпами росту продуктивності праці [5, с. 30]. На нашу думку, цей факт свідчить про недосконалість механізму формування оплати праці у сільському господарстві.

Структура витрат на виробництво продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах включає витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, матеріальні витрати, які ввійшли до собівартості продукції, амортизація та інші витрати, включаючи оплату за оренду. Заробітна плата у сільському господарстві є найнижчою в сфері матеріального виробництва.

Демографічна ситуація як один із соціальних індикаторів сталого розвитку залишається доволі несприятливою для сільської місцевості, в селах України спостерігається надзвичайно високе демоекономічне навантаження, де кожний працездатний має утримувати більше, ніж одного непрацездатного, що погіршує можливості зростання рівня життя сільського населення [2, с. 40].

Найбільш важливим складовим елементом продуктивних сил, передумовою та пріоритетним засобом сталого розвитку є освіта, що визначає стан економічного розвитку підприємств та конкурентоспроможність продукції. Якість та рівень освіти сільської молоді погіршується, постійно збільшуються частка сільського населення, яке має лише базову середню освіту. Така ситуація зумовлена низьким рівнем життя сільського населення, скрутним матеріальним становищем та незадовільним станом загальноосвітніх шкіл. Більшість сіл не мають дошкільних установ, закладів соціально-культурного призначення, внаслідок зменшення кількості дітей шкільного віку 50% сіл не мають середніх навчальних закладів. Побут сільського населення забезпечений газопроводами у 36% сіл, централізованим водопостачанням у 22% сіл, дорогами з твердим покриттям – 58% сіл, у сільській місцевості каналізацією обладнано лише 21% житлової площі [1, с. 42].

Сьогодні залишається актуальною проблема кадрового забезпечення в сфері високотехнологічного аграрного виробництва. Кількість та якість основних технічних засобів в сільськогосподарських підприємствах катастрофічно зменшується, що призводить до грубих порушень технологічних регламентів вирощування сільськогосподарських культур. Застарілий фізично та морально технічний парк сільськогосподарських підприємств негативно впливає на рівень продуктивності праці.

На нашу думку, на сьогодні не втратили своєї актуальності основні якісні фактори соціально-економічного розвитку з позицій продовольчої безпеки: підвищення продуктивності праці у сільському господарстві на основі вдосконалення економічних відносин, використання різноманітних форм господарювання, закріплення прав на землю та засоби виробництва, застосування високопродуктивних технічних засобів, удосконалення організації праці, нових технологій, поліпшення умов праці та побуту в сільській місцевості.

Рівень продуктивності праці залежить від ступеню використання її резервів, недовикористаних можливостей підвищення ефективності праці. Вважаємо, що у сільському господарстві основними шляхами підвищення продуктивності праці є збільшення фондозабезпеченості підприємства та фондоозброєності праці, впровадження ресурсозберігаючих та енергозберігаючих технологій, вдосконалення організації праці, підвищення її інтенсивності. Необхідно приділити увагу й іншим важливими напрямками зростання продуктивності праці, підвищенню соціальних індикаторів: підвищення кваліфікації кадрів для агропромислового комплексу, посилення матеріального стимулювання, поліпшення умов праці та відпочинку.

Підвищення продуктивності праці в сільському господарстві можливе за рахунок збільшення валової продукції, що зумовлена підвищенням урожайності культур, садів та виноградників; економії робочого часу та вивільнення трудових ресурсів з виробничої сфери; а також використовуючи резерви комплексного впливу, які одночасно забезпечують збільшення виробництва продукції та зменшення витрат робочого часу [15].

Таким чином, визначення напрямів зростання продуктивності праці на сільськогосподарських підприємствах дасть змогу на основі науково обґрунтованої політики щодо мотивації та оплати праці, кадрового забезпечення сільськогосподарської галузі, розвитку соціальної сфери села відродити рівень сільськогосподарського виробництва України і, тим самим, забезпечити сталий розвиток сільського господарства України та зміцнити продовольчу безпеку не тільки нашої держави, а й світу в цілому.

#### Список використаних джерел:

1. Бабенко А.Г. Особливості відтворення трудового потенціалу в аграрному секторі України / А.Г. Бабенко, О.О. Васильєва // Україна: аспекти праці. – 2012. - № 5. – С. 38 - 45.
2. Бородіна О. М. Інституційний розвиток сільського господарства та села України і Росії та його гармонізація з європейською політичною практикою [Електронний ресурс] / О. М. Бородіна // Економіка України. - 2012. - № 11. - С. 48-61. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/EkUk\\_2012\\_11\\_6.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/EkUk_2012_11_6.pdf).
3. Бужин О.А. Управління продовольчою безпекою: визначення загальних показників потреби населення у вуглеводах, які повинні надходити з продуктами харчування / О.А. Бужин // Актуальні проблеми економіки. – 2011. - № 9 (123). – С. 195-199.
4. Васильєва О.О. Індикатори сталого розвитку сільського господарства України // Науковий Вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С. З. Гжицького (серія «Економічні науки»). – 2014. – Том 16, № 1 (58). Частина 1. - С. 62 - 66.
5. Васильєва О.О. Стан продуктивності праці у сільському господарстві України / О.О. Васильєва // Економічні інновації. – 2013. - Вип. 54. – С. 26–33.
6. Гачек Т.С., Далак О.О., Дорош М.М., Грабовський Р.С. Перспективи розвитку аграрного сектору України в контексті подолання світової агропродовольчої кризи // Науковий Вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С. З. Гжицького (серія «Економічні науки»). – 2014. – Том 16, № 1 (58). Частина 1. - С. 101 - 109.
7. Дзюба В.І. Продуктивність праці: способи оцінки та вимірювання / В.І. Дзюба // Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. Проблеми економіки транспорту. – 2013. - Вип. 5. – С. 57-61.
8. Згуровський О.М. Дослідження переривистого характеру глобалізації в контексті суспільного розвитку та безпеки країн світу (Ч. 1) // Системні дослідження та інформаційні технології. – 2009. – №2. – С. 121–133.
9. Згуровський О.М. Дослідження переривистого характеру глобалізації в контексті суспільного розвитку та безпеки країн світу (Ч. 2) // Системні дослідження та інформаційні технології. – 2010. – №3. – С. 112–122.
10. Крупа О.М. Оцінка стану продовольчої безпеки в Україні [Електронний ресурс] // Ефективна економіка. Електронне наукове фахове видання. – 2013. - № 6. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?n=6&y=2013>.
11. Кузник Б. Я. Стабільний розвиток сільського господарства - основа продовольчої безпеки України [Електронний ресурс] / Б. Я. Кузник // Економіка і регіон. - 2013. - № 1. - С. 19-25. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/econrig\\_2013\\_1\\_5.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/econrig_2013_1_5.pdf)
12. Кулінич О.М. Сталий розвиток національної економіки як ознака цивілізаційних процесів ХХІ століття // Актуальні проблеми економіки. – 2012. - № 1 (127). – С. 25 – 31.
13. Теорія, політика та практика сільського розвитку / за ред. д-ра екон. наук, чл.-кор. НАНУ О.М. Бородіної, д-ра екон. наук, чл.-кор. УААН І.В. Прокопи; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2010. – 376 с.
14. Філіпенко А.С. Економічний розвиток сучасної цивілізації. – К.: Либідь, 2000. – 234 с.
15. Чорна Р.М. Продуктивність праці у сільському господарстві як основний чинник, що визначає науково-технічний прогрес галузі [Електронний ресурс] / Р.М. Чорна // Продуктивність агропромислового виробництва. економічні науки. - 2013. - Вип.23. - С. 126-133. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Pav\\_2013\\_23\\_22.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Pav_2013_23_22.pdf).
16. Янковий Р.В. Шляхи підвищення продуктивності та результативності праці в підприємстві [Електронний ресурс] / Р.В. Янковий, Т.С. Харченко // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 1 (6). – С. 23-26. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n1.html>.

**Предченко О.В.**, студентка 2 курсу, група 2,  
інженерно-економічний факультет

Научный руководитель: **Лукашук Н.А.**, к.э.н., доцент

*Белорусский государственный технологический университет (г. Минск, Беларусь)*

e-mail: yaole4ka96@mail.ru

#### Развитие туризма как одно из направлений формирования «зелёной» экономики

Устойчивое развитие предполагает комплексную увязку между собой трех компонентов – экономического, социального и экологического. Сформировавшаяся в последние два десятилетия концепция «зеленой» экономики призвана обеспечить более гармоничное согласование между этими компонентами, которое было бы приемлемо для всех групп-стран – развитых, развивающихся и государств с переходной экономикой.

Концепция «зеленой экономики» включает в себя идеи многих других направлений в экономической науке и философии, связанных с проблемами устойчивого развития. Сторонники концепции «зеленой» экономики считают, что преобладающая сейчас экономическая система несовершенна. Хотя она дала определенные результаты в повышении жизненного уровня людей в целом, и особенно ее отдельных групп, негативные последствия функционирования этой системы значительны: это экологические проблемы (изменение климата, опустынивание, утрата биоразнообразия), истощение природного капитала, широкомасштабная бедность, нехватка пресной воды, продовольствия, энергии, неравенство людей и стран. Все это создает угрозу для нынешнего и будущего поколений. Нынешнюю модель экономики называют «коричневой» экономикой.

Для выживания и развития человечества требуется переход к «зеленой» экономике – то есть системе видов экономической деятельности, связанных с производством, распределением и потреблением товаров и услуг, которые приводят к повышению благосостояния человека в долгосрочной перспективе, при этом не подвергая будущие поколения воздействию значительных экологических рисков или экологического дефицита.

Инициатива по «зеленой» экономике основана на трех главных принципах:

- оценка и выдвижение на первый план природных услуг на национальном и международном уровнях;
- обеспечение занятости населения за счет создания «зеленых» рабочих мест и разработки соответствующей политики;
- использование рыночных механизмов для достижения устойчивого развития.

Туризм можно считать одним из направлений реализации «зеленой» экономики в отношении популяризации «зеленых» услуг, создания «зеленых» рабочих мест и разработки соответствующей политики и повышения качества жизни.

Рассмотрим возможные объекты природного и историко-культурного наследия для лесного фонда Беларуси и критерии их оценки [1].

К объектам природного и историко-культурного наследия в лесном фонде относятся те объекты, которые могут быть использованы как объекты туристического показа при проведении экскурсий по туристическим маршрутам, которые можно объединить в следующие категории:

- крупные природные территориальные комплексы, включающие в себя разнообразные объекты природного и историко-культурного наследия;
- объекты археологии, архитектуры, садово-паркового строительства, расположенные на территории лесного фонда (городища, замчища, курганы, старинные дворцовые и парковые комплексы, усадьбы, именные дендропарки);
- исторические объекты (мемориалы, памятники, памятные знаки, памятные места, связанные с историческими событиями);
- лесные объекты и объекты лесохозяйственной деятельности (девственные леса, высоковозрастные, высокопродуктивные, редкие по ценотическому и видовому составу лесные насаждения, уникальные деревья, участки леса (лесные дачи), связанные с деятельностью лесоводов, объекты классических лесных исследований);
- природные объекты и ландшафты в лесном фонде, связанные с народными традициями, культурой, историческими событиями (именные урочища, озера, родники и малые реки, ритуальные деревья, каменные кресты и т.п.).

Вышеуказанные объекты оцениваются по следующим 12 критериям:

- качественное значение (по группам – объекты археологии, архитектуры, садово-паркового строительства; исторические объекты; лесные объекты и объекты лесохозяйственной деятельности; природные объекты и ландшафты в лесном фонде, связанные с народными традициями, культурой, историческими событиями);
- содержание (одно-плановые и многоплановые (одноплановые – памятник, дерево и многоплановые – архитектурный ансамбль, лесной участок);
- функциональное значение (основные и дополнительные (основные – служат основой для раскрытия подтем и экскурсий; дополнительные – показываются во время переездов (переходов) между основными объектами в ходе логических переходов в рассказе экскурсий));
- познавательная ценность (достоинства (связь объекта с конкретным историческим событием, с определённой эпохой, жизнью и творчеством известного деятеля науки и культуры, достоинства объекта, возможность его использования в эстетическом и экологическом воспитании участников экскурсии));
- известность (популярность среди населения);
- специфичность, необычность (экологическая, экономическая и научная ценность (природного объекта, особенность, неповторимость памятника истории и культуры, здания, сооружения; необычность, связанная с историческим событием, легендой на месте нахождения объекта));
- выразительность (взаимодействие с окружающими объектами (внешняя выразительность объекта, его взаимодействие с фоном, окружающей средой - зданиями, сооружениями, природой));
- сохранность (оценка состояния объекта в данный момент (полностью сохранившиеся; дошедшие до наших дней со значительными изменениями; частично сохранившееся) его подготовленности к показу экскурсантам;
- надежность (устойчивость к антропогенным нагрузкам);
- местонахождение (удобство доступа туристов (расстояние до объекта, удобство подхода к нему, пригодность дороги для экологического транспорта, возможность подвоза к объекту экскурсантов, природная обстановка, окружающая данный объект, наличие места, пригодного для расположения группы с целью наблюдения));
- временное ограничение показа (по времени суток, по дням, месяцам и сезонам, когда посещение и осмотр объекта невозможны из-за плохой видимости или сезонности));

- направленность на тип экскурсантов (местные, выездные группы (объект для экскурсии с участием местного населения или выездных групп)).

Для анализа туристического направления «зеленой» экономики применяется система показателей оценки объектов природного и историко-культурного наследия в лесном фонде, которые сгруппированы по видам объектов (природные и историко-культурные) [2].

Для природных объектов в лесном фонде используются показатели, характеризующие:

- качественное значение (отдельно-стоящие деревья; родники, реки, озера; памятники природы, ценные насаждения, парки, ритуальные деревья; особо-охраняемые природные территории; ландшафты);
- оценку специфичности (эстетическая ценность, экономическая ценность, экологическая ценность, научная ценность, эколого-экономическая ценность и научная ценность);
- оценку сохранности (угроза исчезновения, не удовлетворительное, удовлетворительное, хорошее, отличное);
- оценку местонахождения (глубоко в лесу, требующие долгого перехода; вдоль рек; в лесу, недалеко от дороги, квартальные просеки; в ближайшем лесничестве; куда может проехать транспорт; недалеко от дома охотника).

Для объектов историко-культурного наследия в лесном фонде используются показатели, характеризующие:

- качественное значение (исторические объекты (мемориалы, памятники, памятные знаки, братские могилы, памятные места, связанные с историческими событиями); объекты архитектуры; старинные дворцовые и парковые комплексы, усадьбы; древние городища, курганные могильники; каменные кресты, ритуальные камни);
- оценку специфичности (ограниченность; эстетическая ценность; историко-культурная ценность; научная ценность; уникальность памятника истории и культуры);
- сохранность (угроза исчезновения; требуют реставрации; частично-сохранившиеся; сохранившиеся со значительными изменениями; полностью сохранившиеся);
- оценку местонахождения (глубоко в лесу, требующие долгого перехода; вдоль рек; в близлежащем лесничестве, куда может проехать транспорт; в населенном пункте; недалеко от дома охотника).

Общими показателями оценки объектов природного и историко-культурного наследия являются показатели, характеризующие:

- оценку содержания (единичный «компактный» объект; объект «вытянутый» по площади; комплекс из разбросанных объектов; комплекс из объектов, сосредоточенных в одном месте; комплекс из объектов природного и историко-культурного наследия);
- оценку функционального значения (упоминаются в тексте экскурсии; показываются при переездах (переходах) между основными объектами без остановки; показываются при переездах (переходах) между основными объектами с остановкой; служат основой для раскрытия подтемы экскурсии; служат основой для раскрытия темы экскурсии);
- оценку познавательной ценности (связь объекта с эстетическим воспитанием; связь объекта с учебной деятельностью; связь объекта с жизнью и творчеством известного деятеля науки и культуры; связь объекта с историческим событием; связь объекта с легендами и мифологией);
- оценку известности (очень низкая, низкая, средняя, высокая, очень высокая);
- оценку выразительности (очень низкая внешняя выразительность; низкая внешняя выразительность; средняя внешняя выразительность; высокая внешняя выразительность; очень высокая внешняя выразительность);
- оценку надежности (находится в зоне повышенной антропогенной нагрузки (радиоактивное загрязнение и промышленная зона); подвержены радиоактивному загрязнению свыше 5 Ки/км<sup>2</sup>; подвержены радиоактивному загрязнению от 2 до 5 Ки/км<sup>2</sup>; находятся в промышленной зоне; находятся в экологически-чистой зоне);
- оценку временного ограничения показа (менее шести месяцев; с мая по октябрь, в светлое время суток; с мая по октябрь, в любое время суток; круглогодично, в светлое время суток; круглогодично, в любое время суток);
- оценку направленности на тип экскурсантов (учащиеся, студенты; местные группы туристов; выездные группы туристов; выездные и местные группы туристов; выездные и местные группы туристов, в том числе научные сотрудники).

В отношении сохранения культурного наследия в национальных парках Европы применяются следующие принципы, цели и задачи, что соответствует приоритетам Беларуси.

Сохранение и использование историко-культурного наследия на территории национальных парков должно исходить из следующих принципов:

- признания неразрывности и целостности природного и культурного наследия, учета всего многообразия смешанных форм наследия, сочетающих природные и культурные ценности,
- приоритета культурного ландшафта в сфере управления историко-культурным наследием, подчинения тактики работы с его отдельными фрагментами и структурами (включая отдельные памятники культуры) целям его комплексного сохранения,
- признания коренного местного населения в качестве неотъемлемой составляющей историко-культурной среды, а его участия в воссоздании и воспроизводстве культурных ценностей территории — обязательным условием политики управления,
- дифференцированного подхода к различным типам культурного наследия, специфика и особенности которых определяют выбор стратегии действий и меры охраны,
- тесной взаимосвязи с государственными органами охраны объектов культурного наследия.

Первоочередные задачи, стоящие перед национальными парками в области сохранения и использования культурного наследия и отражающие основные проблемные ситуации в этой сфере, сводятся к следующему:

- выявление и систематизация объектов культурного наследия,
- информационное обеспечение и мониторинг объектов культурного наследия,
- расширение полномочий национальных парков в сфере охраны и использования ресурсов культурного наследия и усиление взаимодействия с государственными органами охраны объектов культурного наследия,
- обеспечение необходимого режима содержания и использования объектов, комплексов, ландшафтов, отнесенных к культурному наследию,
- привлечение профессиональных кадров в сфере сохранения и восстановления объектов историко-культурного наследия в коллективы национальных парков,
- привлечение местного населения к воспроизводству и сохранению динамичных форм культурного наследия, в особенности традиций экологического природопользования, включение природоохранных мотиваций в культурные нормы,
- включение историко-культурного потенциала территории в основные программы развития и основную деятельность национального парка как государственного учреждения.

Беларусь также опирается на данные цели и задачи в отношении развития туризма. В целом вопросы мониторинга и сохранения объектов историко-культурного наследия регулируются рядом законов: Законом Республики Беларусь «Об охране историко-культурного наследия Республики Беларусь», Законом Республики Беларусь «Об охране окружающей среды», Лесным кодексом Республики Беларусь.

В качестве заключения отметим, что вопросы туризма, в том числе «зеленого» (агро-, экотуризма), для Беларуси являются актуальными, для развития этого направления в экономике выделяются средства, формируется институциональная база (законы, постановления, рекомендации), реализация мероприятий осуществляется в общем русле европейских идей о «зеленой» экономике, активно используются лучшие практики ЕС для совершенствования туристической деятельности. В частности, разрабатываются экологические маршруты, туры, объекты туристического показа, туристические кластеры, что благоприятствует формированию «зелёной» экономики на основе использования потенциала лесного хозяйства Беларуси.

#### **Список использованных источников:**

1. Система комплексной оценки объектов природного и историко-культурного наследия в лесном фонде – Гомель: Национальная академия наук Беларуси ИНСТИТУТ ЛЕСА, 2013, с. 3-4.
2. Рекомендации по использованию объектов природного и историко-культурного наследия в системе экотуризма – Минск: управление лесного хозяйства Министерства лесного хозяйства Республики Беларусь, 2014, с. 3- 5.



**Пустовойт Д.В.**, студентка групи Ф-141,  
фінансово-економічний факультет  
Науковий керівник: **Велігорський А.М.**, к.е.н., доцент  
*Навчально-науковий інститут економіки  
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*  
email: diannka25@gmail.com

### **Проблеми залучення іноземних інвестицій в економіку України**

Міжнародні інвестиції - важливий чинник функціонування економіки будь-якої країни. Вони є одним із найбільш ефективних способів виробничого включення національних економік до світового господарства і міжнародного розподілу праці.

Доцільність залучення іноземного капіталу в економіку України очевидна – вона обумовлена рядом причин, серед яких:

- необхідність реформування економіки, що в свою чергу вимагає значних інвестиційних ресурсів, які сьогодні не можуть бути сформовані тільки за рахунок власних джерел;
- необхідність залучення сучасної техніки і технологій для модернізації виробничого потенціалу країни і підвищення конкурентоспроможності продукції;
- необхідність докорінних змін на ринку праці. Приплив прямих іноземних інвестицій (ПІІ) призводить до створення нових робочих місць, покращує організацію трудового процесу, сприяє підвищенню заробітної плати;
- необхідність кращого задоволення потреб внутрішнього ринку. Виробництво продукції підприємствами за участю іноземних інвестицій може бути дешевим, якіснішим і забезпечується широким сервісним обслуговуванням на відмінну від продукції більшості вітчизняних товаровиробників;
- необхідність покращання ситуації з платіжним балансом та збільшення надходжень до державного бюджету. Залучення іноземного капіталу дає можливість компенсувати дефіцит балансу поточних операцій, який характерний в останній час для України. Одночасно більшість зарубіжних підприємців, будучи законослухняними, працюють легально і звикли регулярно сплачувати податки, що сприяє зменшенню дефіциту державного бюджету [1,2,3].

Все вищезазначене обумовлює важливість створення в країні привабливих умов для іноземних інвесторів та формування ефективного механізму залучення іноземного капіталу.

На жаль, реальна ситуація в Україні щодо надходження іноземних інвестицій, враховуючи людський та ресурсний потенціал країни, гірша у порівнянні з нашими найближчими сусідами з Східної Європи і дуже далека від задовільної.

**Таблиця 1. Динаміка припливу ПІІ у 2008-2014 рр., млрд. дол. США [4]**

Країна	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Польща	14,84	11,89	12,80	18,26	7,12	0,12	13,88
Угорщина	6,33	2,00	2,19	6,30	14,38	3,10	4,01
Словаччина	4,87	-0,05	1,77	3,50	2,98	0,59	0,48
Чехія	6,45	2,93	6,14	2,32	7,98	3,64	5,91
Румунія	13,91	4,67	3,04	2,36	3,20	3,60	3,23
Україна	10,91	4,82	6,50	7,21	8,40	4,50	0,41

Надходження іноземних інвестицій в Україну нерівномірне по рокам і в останній час уповільнюється, про що свідчить Рис.1.

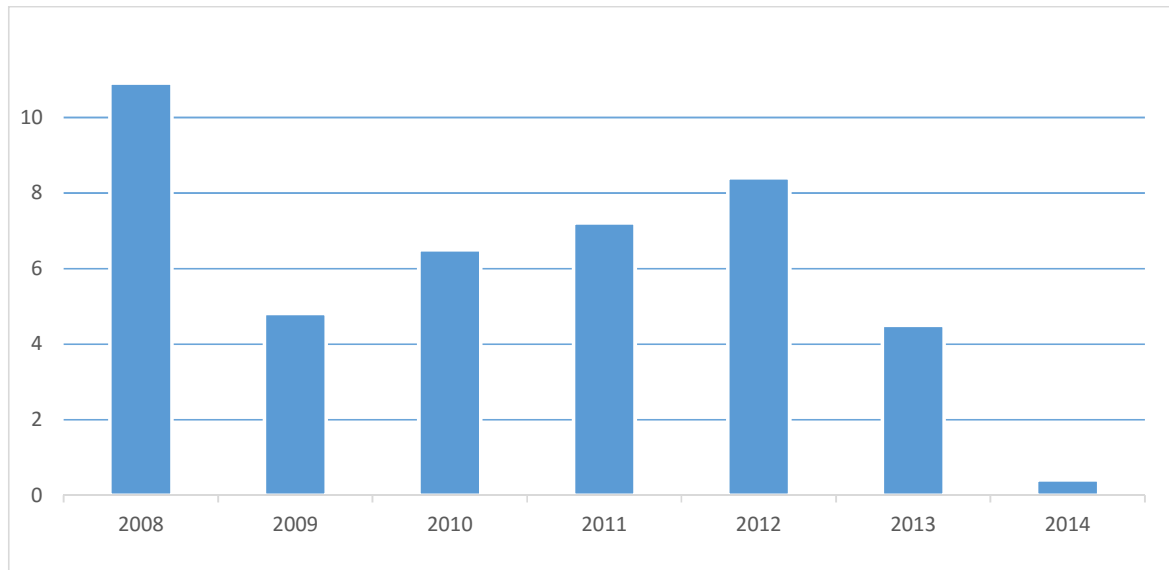


Рис. 1. Динаміка надходження прямих іноземних інвестицій в Україну, 2008-2014 рр. (млрд. дол. США)[4].

Як наслідок Україна суттєво відстає від країн Східної Європи по нагромадженій сумі іноземних інвестицій. За даними ЮНКТАД на 2014 рік ця сума в Україні складала 63,8 млрд.дол. (а враховуючи анексію Криму, частини Донбасу і відтік іноземного капіталу сьогодні за оцінками Державної служби статистики України вона дорівнює тільки 44 млрд.). Натомість Польща на 2014 р. залучила прямих іноземних інвестицій 245,2 млрд.дол.; Чехія – 121,5 млрд.; Угорщина – 98,4; Румунія – 74,7; Словаччина – 52,3 млрд.дол. США [5]. Ще більш значне відставання по показнику прямих іноземних інвестицій в розрахунку на душу населення. Їх обсяг в Україні в 2014 році, виходячи з даних ЮНКТАД, становив 1417 доларів США, що в декілька разів менше аналогічних показників в країнах Центральної та Східної Європи (у Чехії – 11571 дол., Угорщині – 9949, Словаччині – 9685, Польщі – 6348 дол., Румунії – 3802 дол. А найбільше на душу населення ПШ в цій групі країн залучила Естонія – 14664 дол.) [6].

Серед видів економічної діяльності України максимально інвестиції зросли на підприємствах промисловості, де зосереджено 17166,7 млн дол. США прямих іноземних інвестицій, що становить 31,5 % їх загального обсягу, зокрема переробної – 14078,7 млн дол. США (82 % іноземних інвестицій, вкладених у промисловість), добувної – 1548,4 млн дол. США (9 %), у виробництво та роз- поділ електроенергії, газу та води – 1539,7 млн дол. США (9 %). У під- приємства металургійного виробництва залучено 6157,0 млн дол. США прямих інвестицій, у підприємства з виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюно- вих виробів – 3039,9 млн дол. США, у підприємства хімічної та нафтохімічної промисловості – 1325,8 млн дол. США, у підприємства машинобудування – 1154,7 млн дол. США, у підприємства з виробництва іншої неметалевої міне- ральної продукції – 1053,9 млн дол. США. Однак необхідно зазначити, що частка ПШ у промисловість у загальній структурі останніми роками має тенденцію до зниження. Водночас, для іноземних інвесторів привабливішими є види ді- яльності з більш високим рівнем рентабельності [7; с. 279].

Географічна структура надходження інвестицій в Україну (Таблиця 2) свідчить про те, що вони уповільнюються або навіть скорочуються з провідних країн (США, Німеччини, Нідерландів, Великої Британії, Франції, Італії). З Японії, Канади, Китаю вони практично відсутні. Натомість основним інвестором України в останній час стає Кіпр, країна де проживає всього 800 тис. населення.

Переважання інвестицій з Кіпру пояснюється насамперед тим, що ця країна є найближчою до нас офшорною зоною. І український тіньовий капітал, виведений за різними незаконними схемами за кордон, повертається (після легалізації на Кіпрі) на батьківщину. Теж стосується і таких інвесторів, як Віргінські острови та Беліз. В підсумку це непогано, але такі інвестиції не можна вважати якісними, оскільки вони не пов'язані з сучасним обладнанням та не мають нематеріальної складової – новітніх технологій, досвіду, інформації. Вони спрямовані в розвиток вітчизняних підприємств, покращують їх інвестиційний потенціал, хоч і не приносять великої користі для держави у цілому. Зважаючи на це, на думку деяких експертів, Верховній Раді України слід розширити перелік офшорних зон, включивши до них країни, які, по суті, спекулюють розмірами ставок оподаткування з метою залучення ззовні фінансових ресурсів. При цьому доцільно також збільшити податкове навантаження на доходи, отримані від володіння нематеріальними активами в офшорних зонах, для

резидентів України, аби запобігти ухиленню від оподаткування доходів від фактичного використання ресурсів на території України.

**Таблиця 2. Прямі іноземні інвестиції з країн світу в економіці України [8].**

	Обсяги прямих інвестицій на 01.10.2015 (млн.дол. США)	У % до підсумку
<b>Усього</b>	<b>43949,4</b>	<b>100,0</b>
у тому числі		
Кіпр	12187,6	27,7
Нідерланди	5702,0	13,0
Німеччина	5460,4	12,4
Російська Федерація	2962,8	6,7
Австрія	2639,6	6,0
Велика Британія	1948,7	4,4
Віргінські Острови (Брит.)	1863,3	4,2
Франція	1547,2	3,5
Швейцарія	1369,5	3,1
Італія	969,1	2,2
Польща	793,4	1,8
США	704,9	1,6
Угорщина	565,1	1,3
Беліз	551,4	1,3
Інші країни	4684,4	10,8

Наведені вище факти свідчать, що в країні до цього часу не створений сприятливий інвестиційний клімат. Його функціонуванню заважають:

- економічна та політична нестабільність та невизначеність;
- відсутність належного нормативно-правового забезпечення інвестиційної діяльності та недостатність заходів щодо забезпечення гарантій та захисту іноземних вкладників;
- повільні темпи завершення приватизації, адже інвестори, а також транснаціональні банки та корпорації звикли вкладати кошти в приватизовані підприємства;
- високі темпи інфляції порівняно з провідними країнами світу;
- низький рівень життя населення, що негативно впливає на їх купівельні спроможності і, як наслідок, призводить до зменшення можливості реалізації продукції на внутрішньому ринку країни;
- недостатньо розвинута виробнича та ринкова інфраструктура [9; с.161].

Реальна економічна ситуація в Україні значно ускладнює інвестиційну діяльність. Будь-який інвестор приймає рішення про капіталовкладення, виходячи із співвідношення між розміром можливого прибутку та ризиком. При цьому, на відміну від учасників процесу прямої купівлі–продажу товару, інвестор має намір вкласти свій капітал з розрахунком на майбутній результат і повинен бути впевнений у надійності операцій, які планує.

До змін в Україні, які зможуть підвищити її інвестиційну привабливість та удосконалити інвестиційну діяльність, аналітики відносять наступні:

- удосконалення законодавства, яке забезпечить регулювання інвестиційної діяльності відповідно до європейських норм;
- розвиток інвестиційного ринку та інвестиційної структури; стабільність та ефективність роботи банківської системи;
- постійний моніторинг та інформування потенційних інвесторів щодо змін в інвестиційному середовищі;
- забезпечення державних гарантій захисту інвестицій;

– політичну та економічну стабільність [7; с.281].

Реалізація вказаних заходів суттєво змінить інвестиційне середовище в нашій країні та стимулюватиме притік іноземних інвестицій, що створить надійне підґрунтя для інноваційного розвитку економіки та підвищення якості життя громадян України.

#### Список використаних джерел:

1. Стельмашук А.М. Іноземні інвестиції як чинник економічного зростання внутрішнього ринку України / А.М. Стельмашук // Сталій розвиток економіки. – 2011. – № 5(8). – С. 240-247.
2. Прокопенко О.В. Механізм залучення іноземних інвестицій в економіку України / О.В. Прокопенко, О.В. Клименко // Механізм регулювання економіки. – 2009. – №4, Т.2. – С. 233-239.
3. Чернишова Л.О. Особливості залучення та стимулювання іноземного інвестування в Україні / Л.О. Чернишова, В.В. Сазанова // Бізнес Інформ. – 2013. – № 2. – С. 87-90.
4. Складено за даними: UNCTAD. World Investment Report 2013, pp.213, 216; World Investment Report 2015, pp.A3, A6: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf); [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf)
5. UNCTAD. World Investment Report 2015, pp.A7, A10: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf)
6. Розраховано автором за даними: UNCTAD. World Investment Report 2015, pp.A7, A10: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf) та UNCTAD. UNCTAD Handbook of Statistics 2015, pp.374-375: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tstat40\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tstat40_en.pdf)
7. Савицька О.П. Особливості залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України / О.П. Савицька // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.1 - С. 277-283.
8. Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) з країн світу в економіці України. Державна служба статистики [Електронний ресурс].-режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/zd/ivu/ivu\\_u/ivu0315.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/zd/ivu/ivu_u/ivu0315.html)
9. Заярна Н.М., Чиковська М.М. Стан та проблеми іноземного інвестування в Україні / Н.М. Заярна, М.М. Чиковська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20.10 – С. 160-162.

**Ракитская А.А.**, старший преподаватель кафедры экономики и финансов  
*Гомельский филиал Международного университета «МИТСО»*  
(г. Гомель, Республика Беларусь)  
e-mail: 3432202@mail.ru

#### **Разработка стратегии устойчивого развития санаторно-курортной деятельности Республики Беларусь в мезоэкономическом пространстве**

Употребление термина «континуум» обусловлено линейной несводимостью некоторых категорий хозяйственного анализа макроэкономики и микроэкономики. Для каждого континуума характерны специфичные закономерности и категориальные аппараты. Так, отличие макроэкономики от микроэкономики заключается в операции агрегирования. В современной микроэкономике имеется ряд тем, которые несколько выделяются среди остальных микроэкономических тем. Это теория общественных благ и общественного выбора, теория внешних (побочных) эффектов, общего рыночного равновесия, которые полностью несводимы только к проблемам микроэкономики. Ввиду вышеизложенного, сложился особый категориальный аппарат, использование которого весьма актуально и для нашего исследования. На этом основании мы сочли возможным выделить сферу государственной микроэкономической политики в отдельный континуум, названный мезоэкономическим.

В мезоэкономическом аспекте стратегии устойчивого развития санаторно-курортной организации (далее СКО) важную роль играет государственный сектор. Однако государство здесь выступает не как макроэкономический субъект, а в качестве участника всеобщего разделения труда, воздействуя не на весь рынок, а на те сферы хозяйственной жизни, где такое участие уместно. В деле регулирования санаторно-курортной деятельности (далее СКД) участие государства обретаєт следующие аспекты:

- установление единого правового пространства в пределах СКД, содействующего устойчивому развитию санаторно-курортных организаций;
- стимулирование конкуренции;
- преодоление проблемы многочисленных неопределенностей, связанных с функционированием этого специфичного рынка;
- создание системы позитивных внешних эффектов в СКД.

Характерный для рынка монополистической конкуренции процесс дифференциации лечебно-рекреационного продукта имеет в основном позитивные стороны, так как общество заинтересовано, чтобы обслуживание населения было как можно более качественным, разноплановым, всесторонним и гибким; потребители заинтересованы в том, чтобы как можно больше знать о данном продукте, чтобы размещение СКО было оптимальным для большинства потребителей. Однако рынок

монополистической конкуренции содержит рудиментарные признаки чистой монополии, особенно, если уникальность рекреационного продукта обусловлена природными факторами. В этом случае происходит то, что неотъемлемо присуще модели чистой монополии: – организация утрачивает инновационную пассионарность, и без государственного регулирования ее ресурсы будут использоваться неэффективно.

Существует ряд рыночных позиций, по которым каждая из СКО дифференцируется, приобретая рыночную власть. Целесообразно произвести деление этих позиций на экзогенные и эндогенные.

Экзогенные позиции рыночной власти несут те, которые обусловлены внешними, природными факторами. Например, уникальный оздоровительный ресурс, близость моря или живописный пейзаж.

Эндогенные позиции рыночной власти обычно обусловлены деятельностью самого СКО. Это может быть удачный маркетинговый ход, умный менеджмент или ряд эффективных инноваций.

Смысл предлагаемого нами деления заключается в том, чтобы определить потенциал «рентноносности СКО». Еще Д. Рикардо отмечал, что ренту можно без ущерба для экономической эффективности фискальными методами извлекать в государственный бюджет. Например, Республике Беларусь принадлежит несколько черноморских СКО. Разумеется, высокая стоимость этих путевок во многом обусловлена высокой степенью рентноносности курортной местности, на которой расположены эти санатории.

Хорошо известны факторы, придающие санаторно-курортной местности дополнительную степень привлекательности [1, с. 118]:

- природно-климатическая привлекательность;
- уникальность и экологическая безопасность окружающей среды;
- оперативная транспортная доступность и связь;
- политическая стабильность в регионе и гарантии личной безопасности;
- развитие инфраструктуры полноценного и разнообразного досуга;
- культурно-историческая атмосфера.

Эксперты ВТО ранжируют данные факторы (в числе прочих) по десятибалльной шкале. Мы предлагаем использовать эти оценки как коэффициенты для определения рентноносности санаторно-курортной организации.

Для того, чтобы реализовать свою антимонопольную функцию, государство должно осуществить некоторое изъятие, пропорциональное величине дифференцированной ренты. Для этого рыночную власть рекреационного продукта следует разложить на две составляющие – приобретенную усилиями собственника организации ( $MP_1$ ) и обусловленную независимыми от усилий собственника, экзогенными, факторами ( $MP_2$ ).

Изъятие может быть осуществлено разными способами:

- в виде корректирующего налога, базой которого станет предельный доход от использования факторов  $MP_2$ ;
- в форме сокращения субсидий на величину дифференцированной ренты;
- в форме увеличения социальной нагрузки той СКО, которая обладает значительными экзогенными факторами, не зависящими от работы человеческого капитала организации.

Важно, чтобы все изъятия были приведены к единому знаменателю, позволяющему уравнивать конкурентные возможности СКО Республики Беларусь.

Необходимость стимулирования становления рыночных отношений в сфере СКД может быть отчасти редуцирован к проблеме введения всей массы внешних эффектов в контекст теоремы Коуза, а именно: – организации СКД должны быть заинтересованы в создании тех положительных экономических, лечебных и социальных эффектов, которые ныне не учитываются в рыночном поле.

После восстановительных (реабилитационных) мероприятий в санатории больные в 3-4 раза чаще и в 1,5-2,5 раза быстрее возвращаются к производительному труду. В результате курса санаторного лечения и оздоровления в 2-4 раза снижается уровень трудопотерь по болезням. Стало быть, организации реального сектора могут быть экономически заинтересованы в том, чтобы финансировать производство положительных внешних эффектов деятельности СКД – прямо (посредством инвестирования) либо косвенно (в качестве субъектов спроса на путевки) [2, с. 107].

Если организация продуцирует внерыночные позитивные внешние эффекты, государство может стимулировать экономическими средствами подобной деятельности, выплачивая субъектам хозяйствования корректирующую субсидию, руководствуясь формулой:

$$Q_s = MEB, \quad (1)$$

где  $Q_s$  – размер корректирующей субсидии;

*МЭВ* – предельная внешняя полезность от определенного комплекса мер в сфере СКД.

Корректирующие субсидии имеют смысл в том случае, если они умножают позитивные внешние эффекты. Однако требуется несколько большая экономическая свобода входа в данную отрасль, нежели та, которая наличествует теперь. Следует также составить реестр наиболее осязаемых позитивных эффектов, продуцируемых деятельностью организаций СКД, чтобы можно было эффективно управлять ими централизованным способом на экономической основе.

Создание прозрачного и надежного механизма преобразования всей совокупности позитивных внешних эффектов работы СКД в рыночные продукты обусловит стимулирование значительного расширения их производства.

Допустим, предприятие реального сектора несет значительные потери вследствие распространенности определенного профессионального заболевания. Если курсы оздоровления в СКО позволят сократить сумму потерь, можно предположить условие, при которых предприятие готово будет инвестировать определенную часть своих денежных средств в путевки СКО. В чисто экономическом плане это условие – определенной величины рентабельность капиталовложений, во многих случаях не меньшая, чем альтернативные капиталовложения, доступные для данного предприятия.

Работник данного предприятия также может быть заинтересован в том, чтобы приобрести путевку, позволяющую ему пройти курс оздоровления, руководствуясь своим пониманием потребительского оптимума. Совпадение интересов по данному вопросу работника и работодателя в принципе может обеспечить мультипликативный эффект увеличения инвестиций в процесс оздоровления и значительное снижение порога доступности путевок. Однако текущие реалии таковы, что нет экономического механизма, позволяющего синергетически соединять инвестиционные планы работника и предприятия. Нет адекватной оценки работником организации реального сектора важности периодического оздоровления в рамках СКД для здоровья и нормальной жизнедеятельности. Руководители организаций реального сектора так же не всегда адекватно оценивают те затраты, которые несут их организации вследствие того, что их работники недооценивают роль периодического оздоровления.

Основную сложность в рамках маркетинговой стратегии СКО представляет собой то обстоятельство, что домашние хозяйства не всегда могут рассчитать эффективность сделанных инвестиций в свое здоровье ввиду довольно продолжительного срока между временем осуществленных затрат временем получения реальной отдачи, а также по причине огромного количества неопределенностей, встречающихся в данном инвестиционном пространстве. Особенно велико количество неопределенностей в постсоветских странах, и это обуславливает нежелание домашних хозяйств вкладывать свои средства в капитал здоровья, что имеет своим конечным результатом высокий уровень смертности практически на всём постсоветском пространстве.

И. Розмаринский, проанализировав данную проблему [3, с. 119], пришел к выводу о том, что инвестиции в капитал здоровья осуществляются не на основе индивидуального рационального выбора, а вследствие таких факторов, как:

- не вполне осмысленная убежденность (из-за большого количества неопределенностей), что некоторые виды инвестиций в здоровье действительно эффективно увеличат в будущем количество дней, которые они будут посвящать трудовой деятельности;
- следование установившимся нормам и традициям;
- подражание своим ближним.

В рамках политики расширения спроса на медицинском направлении (миссия профилактики заболеваний) возникает известная микроэкономическая проблема асимметрии информации, наличествующей в том случае, если контрагенты имеют разную информацию о том или ином товаре (услуге). Потенциальным потребителям менее известен эффект оздоровительных процедур санаторно-курортного лечения, нежели специалистам. В результате спрос на СКУ гораздо меньше, чем в той гипотетической ситуации, когда обе стороны маркетинга СКУ имеют адекватное представление о данных услугах

Неявность и неопределенность позитивных эффектов, возникающих в рамках СКД, приводит к недооценке рекреационных продуктов со стороны спроса на них. В результате нет и того предложения рекреационных продуктов, которое могло бы быть, если бы последние были оценены по достоинству. Подобно рода диалектика может привести к полному вырождению данного рынка.

Существует испытанный способ преодоления ценовой асимметрии, заключающийся в предоставлении гарантии. Как только предоставляется гарантия на продаваемый сложный товар, исчезает фактор информационной асимметричности покупателя и продавца и прекращается ситуация неблагоприятного отбора. Рекреационные услуги, погружаясь в контекст человеческого капитала,

имея проекции своих значений в состоянии здоровья, оказываются сложным благом, нуждающимся в гарантиях.

Поскольку позитивный эффект от рекреационной деятельности СКД проявляется только в стихии больших чисел, экономическое значение гарантии СКД в отношении позитивных эффектов порции рекреационных услуг может проявляться только во взаимоотношениях всего СКД, с одной стороны, и всего реального сектора, с другой стороны, при посредничестве государства. При этом посредством мощных компьютерных систем и эконометрических методов сегодня вполне может быть разработана таблица значений позитивных эффектов, создаваемых СКД по всему каталогу рекреационных услуг. Роль гарантии играет множество институциональных факторов: массовый пример других, форвардные сделки, залоговые институции и пр.

*Массовый пример* оздоровляющего воздействия лечебно-рекреационных услуг может быть организован в рамках государственных программ, направленных на радикальное улучшение состояния человеческого потенциала Республики Беларусь. Речь идет о маркетинге общенациональных оздоровительных программ, инициированных государством, своим побочным последствием имеющих управление устойчивым развитием СКО.

Данная стратегия имеет два рельефно выраженных этапа:

- организация посредством использования ресурсов СКД положительного оздоровительного эффекта в малой группе, даже если этот эффект является нерентабельным;
- рекламирование позитивного эффекта с целью достижения такого масштаба производства данного эффекта, при котором применение ресурсов СКД в заданном общенациональной программой направлении стало бы рентабельным.

Большинство из потенциальных общенациональных программ, способных резко повысить спрос на путевки отечественного СКД, требует значительных капиталовложений, а потому не могут быть инициированы со стороны отдельной санаторно-курортной организации, сколь велика она ни была бы. Но есть еще более веская причина, по которой это дело должно быть взято на себя государством. Позитивный эффект общенациональной оздоровительной программы, как правило, распылен, и не может быть идентифицирован в микроэкономическом пространстве отдельной СКО.

Другим способом уменьшить асимметричность информации на рынке СКУ может быть организация форвардных сделок.

Форвардный контракт – обязательный для исполнения срочный контракт, в соответствии с которым покупатель и продавец соглашаются на поставку товара оговоренного качества и количества или валюты на определенную дату в будущем. Цена товара, валютный курс и другие условия фиксируются в момент заключения сделки.

Форвардный контракт заключается, как правило, в целях осуществления реальной продажи или покупки соответствующего актива, в том числе в целях страхования поставщика или покупателя от возможного неблагоприятного изменения цен. Наше предложение по использованию этих инструментов в торговле путевками белорусских СКО также сопряжено с устранением присутствующих на данном рынке рисков, что непосредственно соотносится с задачей достижения устойчивого развития СКО. Однако риски здесь несколько иные, сопряженные со слишком значительным временным лагом между приобретением путевки и ее использованием. За это время мотивация потенциальных клиентов СКО может измениться, и мы полагаем, данное обстоятельство может быть сублимировано в позитивный эффект, проявляющийся в хозяйственной жизни СКД. Так, например, программы по снижению веса и освобождения от никотиновой зависимости, применяемые в ряде российских и белорусских СКО, могут включать в себя такой инструмент мотивирования, как льготирование цены, а именно: активные участники общенациональной оздоровительной программы, соглашающиеся соблюдать определенные требования, могут приобретать путевки СКО по льготной цене, финансируемой государством.

Формула расчета льготной цены путевки (P) в режиме форвардного контракта видится следующей (мы абстрагировались от стратификационных льгот при покупке путевки):

$$P = P_m / (1 + r) (1 + i) (1 + k), \quad (2)$$

где  $P_m$  – рыночная стоимость путевки;

$r$  – процентная ставка (100% = 1);

$i$  – индекс инфляции (100% = 1);

$k$  – индекс рентабельности вложенных в оздоровление средств с учетом положительных внешних эффектов и стохастической составляющей.

Дефлирование  $(1 + i)$  рыночной стоимости путевки целесообразно производить банковской системе, ибо именно банковская система обретает выгоду от связанности денежных средств на соответствующих целевых счетах.

Перечислим положительные последствия данной модели в сравнении с существующими моделями преодоления зависимостей, наносящих существенный вред обществу, в том числе и экономический:

1 Возникнет экономический механизм, который станет стимулировать потенциальных клиентов белорусских СКО улучшать свое здоровье посредством профилактических мер;

2 Резко возрастет спрос на белорусские путевки. При этом их льготная цена будет компенсироваться позитивными эффектами от оздоровления, которые ныне расплывены по всей экономике.

Таким образом, может быть решена проблема сезонности, сопряженная со значительными вмененными затраты. Высокий индекс сезонности делает работу многих СКО неэффективной в первые и четвертые кварталы. В это время многие рекреационные условия, например, живописные пейзажи, пляжные ресурсы не могут использоваться или не могут использоваться в полной мере. Но и они и не столь важны для преодоления стереотипов зависимого поведения, а потому резервные мощности СКО большинства профилей могут использоваться по одному из очерченных кластеров.

#### **Список использованных источников**

1. Картунов, А.П. Организационно-экономические основы управления развитием санаторно-курортного комплекса: автореф. дисс. канд. экон. наук: 08.00.05 / А.П. Картунов. СПб. - 2001. - 22 с.
2. Полторанов В. В., Мазур М. М. Санаторно-курортное лечение и его эффективность / В. В. Полторанов, М. М. Мазур. - Москва. – Профиздат. - 1969. - 285 с.
3. Розмаринский И. Почему капитал здоровья накапливается в развитых странах и «проедается» в постсоветской России // Вопросы экономики. - 2011. - № 10. - С. 119 (113 - 131).

**Рябокоть О.В.**, аспірант кафедри географії

Науковий керівник: **Барановський М.О.**, д.г.н., професор

*Ніжинський державний університет імені Миколи Гоголя (м. Ніжин, Україна)*

e-mail: Lena-Konotop@mail.ru

#### **Особенности формирования та розвитку освітньої мережі у прикордонних регіонах**

**Актуальність дослідження.** Надання якісних освітніх послуг населенню забезпечує його повноцінний розвиток і забезпечує його достойне майбутнє. На сьогодні важливого значення набуває дослідження освітнього комплексу депресивних територій нашої країни. Саме в даних регіонах постійно зменшується частка дитячого населення, що в свою чергу призводить до зменшення кількості навчальних закладів, як наслідок, даний процес призводить до трансформації освітнього комплексу як конкретної території так і країни в цілому

**Виклад основного матеріалу.** Чернігівська область відноситься до депресивних територій України. Її прикордонне положення ще більш підсилює депресивні риси, до яких належать: низькі показники соціально-економічного розвитку, від'ємні показники відтворення населення, малолюдність сільських поселень, недостатній розвиток соціальної інфраструктури, високий рівень безробіття, більшість населення знаходиться за межею бідності та нездатність даної території самостійно вийти з кризового становища [3]. Прикордонне положення області ще більш негативно впливає на її демографічні показники, оскільки вони набагато гірші ніж в центральних областях країни. Природний приріст населення в середньому по області становить (-9,4 %)¹.

Від'ємний природний приріст населення призводить до того, що частка дитячого населення області постійно скорочується. Особливо гостро проблема скорочення частки дитячого населення стосується Срібнянського, Талалаївського, Куликівського, Варвинського, Сосницького та Семенівського районів (Таблиця 1) [2].

---

¹ За показниками 2014 року



Таблиця 1

## Кількість дитячого населення в Чернігівській області

Роки	2001	2005	2008	2012	2014
<b>кількість дітей віком від 0 до 14 років</b>					
Чернігівська область	204160	167329	153418	137938	138597
м. Чернігів	48883	40384	38310	36080	36933
м. Ніжин	12760	10591	9922	9207	9578
м. Прилуки	10968	8842	7986	7296	7395
<b>райони</b>					
Бахмацький	9305	7486	6666	5772	5737
Бобровицький	6602	5446	4955	4503	4525
Борзнянський	7074	5585	5032	4227	4064
Варвинський	3590	3014	2745	2386	2354
Городнянський	6758	5383	4768	4117	4186
Ічнянський	6867	5578	4991	4353	4249
Козелецький	9157	7508	6781	6031	6106
Коропський	5295	4228	3650	3051	2952
Корюківський	6215	5246	4815	4376	4341
Куликівський	3293	2661	2511	2183	2182
Менський	8079	6625	6029	5228	5171
Ніжинський	5429	4279	3766	3165	3193 (12771)*
Н.-Сіверський	6384	5085	4481	3823	3739
Носівський	6364	5133	4754	4468	4416
Прилуцький	7019	5885	5206	4535	5475 (12870)*
Ріпкинський	5801	4679	4104	3516	3476
Семенівський	4173	3443	3107	2710	2625
Сосницький	4092	3235	2952	2575	2511
Срібнянський	2497	2004	1777	1535	1511
Талалаївський	2867	2423	2220	1895	1807
Чернігівський	9514	8369	8056	7456	7556 (44489)*
Щорський	5174	4217	3834	3450	3474

\* Кількість дітей разом з населенням міст обласного підпорядкування

Скорочення частки дитячого населення призводить до скорочення кількості навчальних закладів на території області. Тому саме у районах з найменшим показником дитячого населення кількість навчальних закладів найменша (Таблиця 2).

Таблиця 2

## Кількість дошкільних та загальноосвітніх навчальних закладів Чернігівської області

Роки Райони	2001			2005		
	Дошкільні навчальні заклади	Загальноосвітні навчальні заклади	Загальна кількість навчальних закладів	Дошкільні навчальні заклади	Загальноосвітні навчальні заклади	Загальна кількість навчальних закладів
1	2	3	4	5	6	7
<b>Чернігівська область</b>	<b>509</b>	<b>837</b>	<b>1346</b>	<b>461</b>	<b>786</b>	<b>1247</b>
м.Чернігів	57	45	102	56	49	105
м.Ніжин	16	18	34	14	18	32
м.Прилуки	21	16	37	15	14	29
<b>райони</b>						
Бахмацький	19	34	53	26	34	60
Бобровицький	24	33	57	24	34	58

1	2	3	4	5	6	7
Борзнянський	19	40	59	15	39	54
Варвинський	17	16	33	14	15	29
Городнянський	12	38	50	10	36	46
Ічнянський	29	38	67	29	36	65
Козелецький	15	57	72	17	56	73
Коропський	21	34	55	19	32	51
Корюківський	6	30	36	7	25	32
Куликівський	13	17	30	12	17	29
Менський	27	34	61	23	32	55
Ніжинський	17	36	53	16	32	48
Н.-Сіверський	37	45	82	28	37	65
Носівський	18	30	48	10	28	38
Прилуцький	36	48	84	28	37	65
Ріпкинський	22	43	65	17	37	54
Семенівський	14	28	42	16	27	43
Сосницький	7	29	36	9	28	37
Срібнянський	9	19	28	8	17	25
Талалаївський	15	21	36	13	21	34
Чернігівський	25	58	83	24	57	81
Щорський	13	30	43	11	28	39
<b>Роки</b>	<b>2008</b>			<b>2014</b>		
<b>Райони</b>	<b>Дошкільні навчальні заклади</b>	<b>Загальноосвітні навчальні заклади</b>	<b>Загальна кількість навчальних закладів</b>	<b>Дошкільні навчальні заклади</b>	<b>Загальноосвітні навчальні заклади</b>	<b>Загальна кількість навчальних закладів</b>
<b>Чернігівська область</b>	<b>416</b>	<b>714</b>	<b>1130</b>	<b>434</b>	<b>652</b>	<b>1086</b>
м.Чернігів	56	48	104	56	40	96
м.Ніжин	14	20	34	14	19	33
м.Прилуки	15	14	29	15	14	29
<b>Райони</b>						
Бахмацький	21	34	55	22	34	56
Бобровицький	22	32	54	20	28	48
Борзнянський	15	36	51	16	33	49
Варвинський	14	15	29	15	15	30
Городнянський	9	32	41	12	29	41
Ічнянський	27	30	57	24	29	53
Козелецький	19	49	68	21	41	62
Коропський	16	27	43	17	24	41
Корюківський	8	24	32	8	21	29
Куликівський	12	15	27	13	15	28
Менський	23	32	55	23	28	51
Ніжинський	13	30	43	13	28	41 (74)*
Н.-Сіверський	11	33	44	11	30	41
Носівський	10	25	35	12	25	37
Прилуцький	20	35	55	24	33	57 (86)*
Ріпкинський	16	30	46	17	23	40
Семенівський	13	19	32	14	19	33
Сосницький	8	24	32	9	22	31
Срібнянський	6	16	22	8	14	22
Талалаївський	14	16	30	13	14	27
Чернігівський	23	54	77	25	52	77 (173)*
Щорський	11	24	35	12	22	34

\* Кількість навчальних закладів разом з навчальнимикладами міст обласного підпорядкування

Найбільша кількість дитячого населення знаходиться у Чернігівському, Ніжинському, Прилуцькому та Козелецькому районах Чернігівської області. Відповідно і кількість навчальних закладів у даних районах найбільша (Таблиця 1, Таблиця 2).

Як ми вже пересвідчились, існує прямопропорційний зв'язок між кількістю дітей та кількістю навчальних закладів. Враховуючи цю залежність в майбутньому можна розрахувати як саме буде змінюватись кількість навчальних закладів на території області. Тобто, маючи дані про кількість народжених дітей можна передбачити скільки саме учнів буде навчатись у дошкільних та загальноосвітніх навчальних закладах. Таким чином приблизно можна розрахувати яка саме кількість навчальних закладів потрібна для забезпечення населення якісними освітніми послугами [2].

Постійне скорочення кількості навчальних закладів суттєво відобразиться на структурі освітнього комплексу Чернігівщини. В районах де знаходиться менша кількість шкіл та дитячих садків відповідно знаходиться і менша кількість освітніх округів Таблиця 3.

Таблиця 3

**Кількість освітніх округів в районах Чернігівської області з найменшою та найбільшою кількістю дитячого населення**

<b>Район</b>	<b>Кількість освітніх округів</b>
Варвинський	3
Куликівський	4
Срібнянський	3
Сосницький	3
Семенівський	4
Талалаївський	4
Ніжинський	6
Прилуцький	5
Чернігівський	8
Козелецький	6

**Висновки.** Після проведеного дослідження стає очевидним, що формування та розвиток освітньої мережі прикордонних територій має свої специфічні особливості та залежить від багатьох факторів. В першу чергу від соціально-економічного розвитку території. Адже саме від соціально-економічного розвитку залежить рівень життя населення. Безпосередній вплив на розвиток освітньої мережі мають демографічні показники. Покращення становища освітньої мережі залежить від проведення державних програм, що впливатимуть на покращення соціально-економічного становища населення, що в свою чергу вплине на покращення демографічних показників та підвищення показників народжуваності. Підвищення показників народжуваності впливатиме на збільшення навчальних закладів у майбутньому. Даний процес довготривалий і можливий лише за розробки відповідних програм та підтримки як з боку держави так і міських органів влади.

**Список використаних джерел:**

1. Державна служба статистики України. Головне управління статистики в Чернігівській області. Статистичний збірник. Розподіл постійного населення Чернігівської області за статтю та віком на 1 січня 2014 року. За редакцією І.В.Василевич / Чернігів.: 2014 р. С. 5.
2. Державна служба статистики України. Головне управління статистики в Чернігівській області. Статистичний збірник "Чернігівщина в цифрах". Чернігів.: 2014 р. С. 152-167.
3. Стратегія соціально-економічного розвитку регіону (на прикладі Волинської області) : монографія / [Хвесик М. А., Горбач Л. М., Вишнеvsька Н. В., Хвесик Ю. М.]. — К., 2004. — С. 21.

**Садвакасова К.**, студентка 2 курса, специальность «Финансы»  
Научный руководитель: **Джакупова А.Н.**, магистр менеджмента,  
старший преподаватель кафедры «Экономики и учета»  
*Кокшетауский государственный университет им. Ш. Уалиханова (г. Кокшетау, Казахстан)*  
e-mail: anargul.belgibayeva@mail.ru

### **Актуальные вопросы жилищной инфраструктуры в Республике Казахстан**

В нашей стране строительство – одна из стратегически важных и активно развивающихся отраслей экономики. Оно оказывает значительное воздействие на социально-экономическое развитие страны и ее отдельных регионов. Его доля в ВВП Республики Казахстан в 2014 г. составила 6,3%. Дальнейшее развитие строительной отрасли, а также повышение безопасности и качества строительной продукции в современных условиях являются ключевыми экономическими и политическими задачами государства. Особое внимание уделяется развитию жилищного строительства в стране. Жилье является одним из базовых жизненных благ любого человека, относится к основным материальным благам. Поэтому обеспечение доступности достойного жилья для всех слоев населения актуально во все времена.

После обретения Казахстаном независимости, были приняты ряд важнейших государственных программ, направленных на обеспечение населения республики качественным жильем, соответствующим современным требованиям и с учетом социального состава населения. С 2005 года начинается новый этап в жилищном строительстве. Подъем экономики Казахстана, а также стремление большей части населения к улучшению своих жилищных условий обусловили актуальность жилищного строительства в республике [1].

Из послания Президента РК Н. А. Назарбаева (от 11 ноября 2014 год): «Укрепление жилищной инфраструктуры. Формирование агломераций сопровождается значительным перетоком населения. Это создаёт давление на рынок труда и инфраструктуру городов, в том числе и на жилищный фонд. Поэтому следует пересмотреть подходы к строительству арендного жилья. Государство будет строить социальное арендное жилье и представлять его населению в долгосрочную аренду с правом выкупа. Предоставление жилья напрямую, без посредников и под максимально низкие проценты за кредит, позволит снизить стоимость его приобретения. Отсутствие первоначального взноса и низкие проценты за ипотеку сделают жилье более доступным для широких слоев казахстанцев. Поэтому дополнительно увеличим финансирование строительства арендного жилья на сумму 180 миллиардов тенге в течение 2015-2016 годов» [2].

По данным за 2013 год было введено уже 6,6 млн. кв. метров общей площади жилья за счет всех источников финансирования. За январь-сентябрь 2013 года по всем источникам финансирования введено в эксплуатацию 4,6 млн. кв. метров общей площади жилых домов, что составляет 100,3% к аналогичному периоду 2012 года. Процент ввода жилья к годовому плану составил 69%. Улучшили жилищные условия около 130 тысяч человек.

За январь-июль 2014 на возведение жилья в Казахстане направлено 327 млрд тенге. Это на 72 млрд больше, чем в аналогичном периоде 2013.

Больше всего выделенных на строительство средств освоено в Алматинской области - **72,2 млрд тенге (22% от общего объема)**. В Южно-Казахстанской области инвестиции увеличились почти в два раза и достигли **11,9 млрд тенге**. Отрицательную динамику показали Северо-Казахстанская и Атырауская области. На вложенные в строительную отрасль деньги было построено **3,9 млн квадратных метров** жилья. Это **на 600 тыс. больше**, чем в январе-июле 2013 [3].

В январе-мае 2015 года на строительство жилья направлено 327,1 млрд тенге, что на 6,1% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В общем объеме инвестиций в основной капитал доля освоенных средств в жилищном строительстве составила 11,4%. Основным источником финансирования жилищного строительства в отчетном периоде являются собственные средства застройщиков, удельный вес которых составляет 65,9%. В январе-мае 2015 года общая площадь введенных в эксплуатацию жилых домов составила 3, 305 млн кв. м, из них индивидуальными застройщиками – 1,759 млн кв. м. Средние фактические затраты на строительство 1 кв. м жилья в многоквартирных домах в январе-мае составили 132,6 тыс. тенге и в жилых домах, построенных индивидуальными застройщиками – 64,3 тыс.тенге [4].

В Акмолинской области в январе-сентябре текущего года на развитие жилищной сферы направлено 17,8 млрд. тенге, из них 13,9 млрд. тенге — собственные средства индивидуальных застройщиков.

На 1 октября введено в эксплуатацию 202,3 тысяч квадратных метров индивидуального и коммерческого жилья, что составляет 144,5% к уровню 2014 года. Наибольший объем жилья — 183,5 тыс. кв.м. сдан в эксплуатацию застройщиками частной формы собственности.

По данным департамента статистики Акмолинской области, всего введено в эксплуатацию 1741 квартира. Доля ввода в эксплуатацию общей площади жилых зданий в городской местности составила 45,8% и в сельской местности — 54,2% [5].

В рамках реализации программы «Развитие регионов 2020» в отрасли жилищного строительства в текущем году будет построено 30 объектов жилищного строительства общей площадью 291 тыс. кв. метров жилья для более 2100 семей. На реализацию программы из республиканского бюджета выделено свыше 3,1 млрд тенге. Инвестиции в жилищное строительство достигли исторического максимума. За январь-сентябрь объем финансовых вливаний в сектор составил 528 млрд тенге. Это на 17,4% больше, чем за аналогичный прошлый год. Рост показателя отмечается в 13 областях РК.

Лидером по размеру инвестиционного портфеля в сфере жилищного строительства остается Алматинская область. За 9 месяцев регион привлек 109,3 млрд тенге, превысив прошлогодний показатель на 15%. Область также стабильно входит в топ-3 регионов по вводу жилья в эксплуатацию, уступая первенство Астане и опережая южную столицу. С начала года в Алматинской области сдано под ключ 993,2 тыс. кв. м жилья. Между двумя другими постоянными лидерами по объему инвестиций в жилищное строительство - Астаной и Алматы - в этом году произошла рокировка. Алматы поднялся с 3-й на 2-ю позицию. Астана соответственно спустилась с 2-го на 3-е. При этом столица сохраняет за собой первенство по вводу жилых зданий в эксплуатацию - 1,3 млн кв. м. Алматы - на 3-м месте с 977,1 тыс. кв. м. *(график 3)*. Всего в Казахстане за 9 месяцев введено в эксплуатацию 6,3 млн квадратных метров жилья - на четверть больше, чем за январь-сентябрь 2014. Сдано под ключ 28,4 тыс. квартир и 26,1 тыс. индивидуальных домов [6].

Главной целью государственной жилищной политики на новом этапе развития Казахстана является создание условий для обеспечения граждан доступным жильем. В настоящее время доступность жилья обеспечивается следующими мерами государственной поддержки:

- выделение подготовленных земельных участков, в соответствии с генпланами;
- целенаправленное подведение к запланированным участкам застройки инженерно-коммуникационной инфраструктуры;
- наличие понятных финансовых инструментов, которые дают реальную возможность гражданам с невысокими доходами пользоваться ими; -
- индустриализация строительства, которая обеспечит рост объемов и уменьшение сроков строительства, снижение себестоимости на основе применения передовых технологий. По словам экспертов, в ближайшие годы на рынке недвижимости Казахстана сохранится тенденция постоянного роста цен. На текущий период рост цен на недвижимость и активное развитие ипотеки способствует росту рынка недвижимости. Государственная поддержка оказывает довольно ощутимый позитивный эффект на развитие строительной отрасли. Основными факторами, влияющими на рост цен, являются: рост населения, повышение экономической роли регионов, повышение благосостояния населения и приближающаяся Всемирная выставка «ЭКСПО-2017». Одним из основных приоритетов Республики Казахстан на среднесрочную перспективу должно быть дальнейшее развитие жилищного строительства и на его основе наиболее полное обеспечение жильем социально защищаемых граждан и граждан с невысоким доходом.

#### Список использованных источников:

1. <http://group-global.org/>
2. <http://www.zakon.kz/>
3. <http://forbes.kz/>
4. [interfax.kz](http://interfax.kz)
5. <http://kapital.kz>
6. <http://kapital.kz>

**Скляр А.Ю.**, студентка 4 курса, группа СКС-12-2,  
факультет инженерной экономики и менеджмента  
Научный руководитель: **Кучер В.Н.**, ст. преподаватель  
*Карагандинский государственный технический университет (г. Караганда, Казахстан)*  
e-mail: angel\_lina 1 @ mail.ru

### **Оценка ветроэнергетического потенциала Республики Казахстан**

В Республике Казахстан разработана Концепция по переходу страны к «зеленой экономике», где Правительством предлагается модель становления на «зеленый» путь развития. Синтезированная модель взаимодействия человека и природы, рациональное использование человеком - природных ресурсов и природой – человеческого капитала – это главная цель разработанной Концепции. Реализация данной Программы позволит добиться построения устойчивой и эффективной модели экономики и обеспечит вхождение Казахстана в число 30-ти наиболее развитых стран мира. «Зеленая экономика» определяется

как экономика с высоким уровнем качества жизни населения, бережным и рациональным использованием природных ресурсов в интересах нынешнего и будущих поколений.

По расчетам, к 2050 году преобразования в рамках «зеленой экономики» позволят дополнительно увеличить ВВП на 3%, создать более 500 тысяч новых рабочих мест, сформировать новые отрасли промышленности и сферы услуг, обеспечить повсеместно высокие стандарты качества жизни для населения. В целом объем инвестиций, необходимый для перехода на «зеленую экономику», составит порядка 1% ВВП ежегодно, что эквивалентно 3-4 млрд. долларов США в год [1]. Сохранение существующей модели экономического роста приводит к истощению природных богатств, накоплению отходов, разрушению экосистем, сокращению биоразнообразия, ухудшению генофонда нации, создает угрозу долгосрочной устойчивости, оставляя будущим поколениям груз нерешенных проблем, которые потребуют колоссальных инвестиций. В этой связи стратегическая задача Казахстана - успеть перестроить экономику страны на «зеленый» путь развития, пока доходы от продажи минерального сырья предоставляют такую возможность. Общее потребление энергоресурсов, а с ним и выбросы парниковых газов растут быстрыми темпами. По затратам энергии на единицу ВВП Казахстан попадает в десятку самых энергорасточительных стран мира, затрачивая на производство 1 доллара ВВП 500 грамм топлива в нефтяном эквиваленте (нэ), тогда как страны ОЭСР тратят 130 грамм топлива в нэ. Значительный потенциал Казахстана в энергосбережении до настоящего времени недооценен, фокус в нынешней политике сделан на наращивание энерго мощностей. Потери энергии в Казахстане на стадиях ее производства и транспортировки составляют до 40 %, в секторе потребления - до 50-60 %.

Сегодня Казахстан по показателю энергоэффективности ВВП значительно отстает от стран с высоким уровнем дохода и стран Евразии. В сложившихся условиях самое эффективное, менее капиталоемкое и быстро осуществимое направление для решения энергетических проблем - это повышение энергоэффективности и энергосбережение. Опыт развитых стран показывает, что вложение 1 доллара в энергосбережение дает отдачу в 2 доллара [2].

Научно обоснованная программа по энергоэффективности и энергосбережению могла бы стать весомой альтернативой строительству новых электростанций на ближайший период. В сложившихся условиях в республике можно внедрить опыт японской программы «TopRunner» и американской «EnergyStar», которые переводят наиболее эффективный продукт в категорию стандарта (бенчмарк) для всех аналогичных продуктов от различных производителей. Следует внедрять «зеленые» стандарты проектирования и строительства (GreenBuilding), применяемые во многих странах мира, например в США (LEEDUSGBC), в Великобритании и в Европе (BREEAM).

В Казахстане основу энергетики составляет уголь. При этом наибольший вклад в объем выбросов диоксида углерода (парникового газа) вносит энергетика, а из энергоносителей – уголь. Расчеты показывают, что доля угля в генерации выбросов будет возрастать интенсивными темпами. К 2020 году она составит 66% в объеме валовых выбросов, образующихся от сжигания топлива [2,3]. Поиск альтернативных энергоресурсов в мировой практике показывает необходимость использования возобновляемых источников энергии. Наиболее доступными и распространенными в природе являются: вода, солнечная активность и ветер. Использование энергии ветра развивается наиболее динамично. Годовой прирост мировой ветроэнергетической отрасли составляет 30%. В Германии стоимость ветроэнергии стала впервые ниже угольной – 9 евро центов за кВтч (угольная 10 евро центов) и прогнозируется на уровне 4-5 евро центов через 5 лет. В Казахстане технический потенциал возобновляемых ресурсов и источников энергии только по ветру составляет около 1 трлн. кВтч в год, что в 25 раз превышает объем потребления всех топливно-энергетических ресурсов Казахстана, а экономический потенциал определен более чем в 50 - 110 млрд. кВтч при текущем годовом потреблении 88,1 млрд. кВтч. С ростом стоимости первичных топливно-энергетических ресурсов доля экономически обоснованного потенциала ветроэлектростанций будет только возрастать.

Республика Казахстан обладает огромными ветровыми ресурсами. По своему географическому положению Казахстан находится в ветровом поясе северного полушария и на значительной части территории наблюдаются достаточно сильные воздушные течения, преимущественно Северо-восточного, Юго-западного направлений. Почти на 50% процентах территории Казахстана среднегодовая скорость ветра достигает 4-5 м/с метров, что, учитывая размеры страны (более 2,72 млн. кв. км), предопределяет наличие огромного ветроэнергетического потенциала. В ряде районов Казахстана среднегодовая скорость ветра достигает 6 м/с и выше, что делает эти районы перспективными для использования ветроэнергетики. Стоимость электроэнергии от ВЭС, расположенной в таких местах, может составить 5-7 центов за кВт.ч., с учетом инвестиционной составляющей. В этой связи, Казахстан рассматривается как одна из наиболее подходящих стран мира для использования ветроэнергетики.

Ветер, кинетическая энергия солнца - это неисчерпаемый, экологически чистый энергоресурс вообще, а для Казахстана это - национальное богатство, которым щедро наделила его природа. Выработка энергии с помощью ветра не требует затрат на добычу и транспортировку к месту потребления. По наличию ветровых ресурсов и их большой скорости, неизменной интенсивности ветра в течение

длительного времени, особенно в естественных ветровых коридорах, Казахстан лидирует в мире. Проектом Правительства РК, Программой развития ООН и Глобального экологического фонда составлен Ветровой Атлас Казахстана для 10 перспективных площадок по областям и рассчитан ветропотенциал.

Ветроэнергетический потенциал РК по их оценкам составляет порядка 930 млрд. кВтч.в год. По мнению специалистов, основой оценки ветроэнергетического потенциала различных регионов обширной территории Казахстана, является: среднегодовая скорость ветра, годовой ход ветра и повторяемость скоростей ветра [4,5].

Казахстанскими специалистами, совместно с международными специалистами из Германии, были определены перспективные места для строительства ВЭС, на основании анализа метеоданных, с учетом следующих факторов: доступность линий электропередач и подстанций для выдачи мощности; топография местности и высота над уровнем моря; наличие транспортных коммуникаций; наличие потребителей энергии; возможность строительства ВЭС; наличие предварительных проработок по строительству ВЭС.

Восемь мест в разных регионах Казахстана были выбраны для исследований ветропотенциала с целью обоснования строительства ВЭС.

На основании проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

1. Масштабы использования ветроэлектрических станций в Республике Казахстан с учётом их экономических преимуществ перед традиционными генерирующими источниками и имеющихся в стране возобновляемых энергетических ресурсов ограничены лишь технологическими соображениями и потребностью в электроэнергии.

2. Наиболее перспективными регионами по совокупности способствующих развитию ветроэнергетики факторов представляются:

В южной зоне – Алматинская, Жамбылская, Южно-Казахстанская области;

в западной зоне - Мангистауская и Атырауская области;

в северной зоне - Акмолинская область;

в центральной зоне - Карагандинская область.

3. Энергетически и экономически эффективное широкомасштабное использование ВЭС является перспективным инновационным направлением электроэнергетики, которое выгодно и для производителей, и для потребителей электроэнергии, выгодно оно и для государства.

4. Республика Казахстан располагает достаточным экономическим потенциалом для стимулирования активного вовлечения возобновляемых источников энергии в энергобаланс страны.

Переход на зеленый цвет развития экономики – это проблема всех людей на земле, ибо здоровье будущих поколений человечества не зависит от цвета кожи, социального статуса или географического положения. Глобальное развитие нашей страны предполагает кардинальный переход от существующей «нездоровой» экологической ситуации к обновленной природно-естественной конъюнктуре, что возможно только путем Реализации Идейных инициатив Казахстана по укреплению и улучшению сотрудничества в Евразии и создание политических рамок партнерства Европы и Тихоокеанского региона Азии. Рациональное использование природных ресурсов в XXI веке, разработка новой парадигмы, основанной на принципах низких выбросов парниковых газов и вопросы зеленого градостроения – это основные целевые установки, к которым можно безболезненно перейти. Если учесть, что наша страна уже имела солидный опыт развиваться и достигать высоких результатов, начиная с переходного периода рыночной экономики до настоящего времени, то построить «зеленый мост с зеленым тротуаром» не станет для казахстанцев невозможным.

Астана в 2017 году станет хозяйкой «ЭКСПО-2017» - международной выставки, с главной темой «Энергия будущего», которая нацелена на поиск новых путей для развития альтернативных источников энергии и экологически чистых способов ее применения.

#### **Список использованных источников:**

1. Концепция по переходу Республики Казахстан к «зеленой экономике». Утверждена Указом Президента РК от 30 мая 2013 года;

2. Проект Правительства РК № 577, Программы развития ООН и Глобального экономического фонда. Казахстан - инициатива развития рынка ветровой энергии. Астана, [www.windenergy.kz](http://www.windenergy.kz)

3. Законы РК, подзаконные нормативные правовые акты и региональные программы на тему «Политика энергосбережения в РК». Научно-техническая конференция. Астана, март 2008 года.

4. Трофимов А. С., Рабинович М. Н. Энергию ветра - на службу Казахстану. Юбилейная серия научно-популярных брошюр о целине. Энергетика - хлебной ниве Казахстана. Алматы, 2004.

5. Госсен Э. Ф. Ландшафтно-оздоровительные и производственно-технологические зоны Казахстана. Юбилейная серия научно-популярных брошюр о целине. Энергетика - хлебной ниве Казахстана. Алматы, 2004.

**Титаренко А.О.**, студентка 2 курсу, група ГКЗ-141,  
факультет інженерно-будівельний  
Науковий керівник: **Мекшун Л.М.**, к.е.н., доцент  
*Навчально-науковий інститут технологій*  
*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*  
e-mail: alinikuss@mail.ru

### **Стратегічні галузі та їх значення для економіки України**

У 2006 р. Європейським Союзом було офіційно визнано Україну як країну з ринковою економікою. Це сприяло більш глибокому залученню національної економіки до міжнародної торгівлі та зростанню обсягів прямих іноземних інвестицій. Аналіз світового досвіду показує, що більшість країн світу визначають стратегічні для країни галузі економіки та обмежують або забороняють надходження в них іноземних інвестицій.

З точки зору О.І.Савицької, стратегічними вважаються ті галузі економіки «котрі, перш за все, визначають економічну безпеку та особливості спеціалізації країн, а також інноваційні чинники їх розвитку» [1]. В українському законодавстві, в офіційних документах застосовується поняття «стратегічні галузі економіки». Науковці радять відносити до них біля 60 видів економічної діяльності у оборонно-промисловому, паливно-енергетичному, транспортному комплексах, у космічній галузі і будівництві. У статті 4 Закону України «Про інвестиційну діяльність» встановлена загальна заборона на інвестування в об'єкти, створення і використання яких не відповідає вимогам санітарно-гігієнічних, радіаційних, екологічних, архітектурних та інших норм, встановлених законодавством України, а також порушує права та інтереси громадян, юридичних осіб і держави, що охороняються законом [2]. Згідно із частиною 3 статті 7 Закону України «Про режим іноземного інвестування» законами України можуть визначатися території, на яких діяльність іноземних інвесторів та підприємств з іноземними інвестиціями обмежується або забороняється, виходячи з вимог забезпечення національної безпеки [3].

Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку об'єктів державної власності, що мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави» №83 від 4 березня 2015 р. до стратегічно важливих підприємств віднесено 73 об'єкти, що здійснюють діяльність у сфері оборони, 27 – паливно-енергетичного комплексу, 51 – транспортної галузі, 24 – об'єкти, що забезпечують розміщення і зберігання матеріальних цінностей державного резерву, 6 – агропромислового комплексу, 43 – сфери телекомунікацій і зв'язку, 15 – авіаційної та ракетно-космічної промисловості, 6 – машинобудівної промисловості, 8 – металургійного комплексу, 8 – хімічного комплексу, 31 – сфери наукової діяльності, 6 – сфери стандартизації, метрології та сертифікації, 2 – промисловості будівельних матеріалів, 4 – фінансово-бюджетної сфери, по 1 – харчової промисловості, легкої промисловості, поліграфії, гідрометеорологічної діяльності [4].

На думку О.Ю. Нудченко, д.е.н., професора НДЕІ, загрозами економічній безпеці країни, що виникають через недоліки в сфері управління процесами реформування стратегічних галузей економіки (зокрема, при приватизації стратегічно важливих підприємств) можна вважати: зниження конкурентоспроможності виробництва, інвестиційної та інноваційної активності, науково-технічного та технологічного потенціалу, скорочення досліджень на стратегічно важливих напрямках інноваційного розвитку; порушення процесів відтворення та критичний стан основного капіталу, відсутність здійснення в необхідних обсягах інноваційно-інвестиційної діяльності; низькі темпи розширення внутрішнього ринку тощо. З позиції іноземного впливу загрози національній безпеці України в економічній сфері можуть також полягати у критичній залежності національної економіки від кон'юнктури зовнішніх ринків, небезпечному для економічної незалежності країни зростанні частки іноземного капіталу у стратегічних галузях економіки, а також консервації деформації структури національної економіки та відсутності цілеспрямованих дій щодо її подолання. На сьогодні поза увагою іноземного капіталу залишається розвиток високотехнологічних виробництв, що не відповідає національним інтересам України стосовно вдосконалення структури національної економіки [5].

Стратегічно важливою стає необхідність врахування перетворення світової економіки з економіки товарів на економіку послуг, тому визначення моделі оптимальної структури національної економіки є першочерговим завданням вітчизняної економічної науки, а реалізація цієї моделі – завданням органів державного управління.

Продаж стратегічно важливих об'єктів компаніям-нерезидентам (зокрема, російським інвестиційним компаніям) за заниженими цінами призвела до того, що російські компанії контролювали в Україні цілі галузі промисловості, зокрема три найбільші нафтопереробні заводи. Після приватизації Миколаївського глиноземного заводу виготовлена на ньому продукція відправлялася в Росію за ціною нижче 200 дол., тоді як світова ціна сягала 400 дол [6]. Це завдавало Україні значних економічних збитків



і на тлі подій, пов'язаних із анексією Росією Криму та частини Донецької і Луганської областей стало загрозою для національної безпеки країни.

На нашу думку, сьогодні державі необхідно не тільки стимулювати, але й контролювати залучення інвестицій у стратегічні галузі української економіки – енергетику, нано- та біотехнології, літакобудування та космічну промисловість, переробку та зберігання сільськогосподарської продукції, фармацевтичну галузь, сільське господарство, хімічну та легку промисловість.

#### Список використаних джерел

1. Савицька О.І. Стратегічно важливі галузі економіки як фундамент для забезпечення національної безпеки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/Dtr\\_ep/2012\\_1/files/EC112\\_13.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Dtr_ep/2012_1/files/EC112_13.pdf)
2. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18 вересня 1991 року №1560-12 // Відомості Верховної Ради. – 1991. – №47. – С. 646.
3. Про режим іноземного інвестування: Закон України від 19 березня 1996 року № 93/96-ВР // Відомості Верховної Ради. – 1996. – № 19. – С. 80.
4. Постанова КМУ «Про затвердження переліку об'єктів державної власності, що мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави» №83 від 4 березня 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/83-2015-%D0%BF/page>
5. Нудченко О.Ю. Особливості регулювання залучення іноземних інвестицій в процесі приватизації / О.Ю. Нудченко // Матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Фінансово-економічні проблеми інноваційного розвитку» 18.05.2012 УДПУ [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://udpu1805.mybb3.net/viewtopic.php?t=29>
6. Основні напрями формування нової економічної системи у постсоціалістичних країнах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ebk.net.ua/Book/synopsis/ekonomika/part2/012.htm>

**Тодоренко С. В.**, студентка 2 курсу, гр. БФКБ-414,  
фінансово-кредитний факультет

Науковий керівник: **Харченко А. М.**, ст. викладач  
*Черкаський навчально-науковий інститут*

*ДВНЗ «Університет банківської справи» (м. Черкаси, Україна)*  
e-mail: [sveta\\_todorenko@mail.ru](mailto:sveta_todorenko@mail.ru)

#### Щодо питання причин банкрутства підприємств в Україні

Актуальність проблеми банкрутства підприємства в Україні особливо загострюється у зв'язку з кризовими явищами як в економіці країни в цілому, так і на рівні кожного окремого підприємства. З кожним роком кількість заяв поданих до суду про збудження справи про банкрутство збільшується, що призводить до ліквідації підприємств, зниження ВВП, скорочення робочих місць і відповідно підвищення рівня безробіття.

Зважаючи на актуальність проблему банкрутства підприємств неодноразово досліджували у своїх працях такі вчені, як В. Данішевська, О.О. Терещенко, Н.Г. Мехеда, Л. С. Ситник та ін.

Оскільки українські підприємства діють в основному у правовому полі України, то, перш за все, необхідно розглянути законодавчі аспекти визначення даного поняття. Згідно з ч. 2 ст. 209 Господарського кодексу України банкрутством вважається нездатність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів інакше як через застосування визначеної судом ліквідаційної процедури [1].

Суб'єктами банкрутства згідно закону є юридичні особи — суб'єкти підприємницької діяльності, юридичні особи — підприємства, які є об'єктами права державної власності, фізичні особи підприємці.

Кредитором, згідно закону, є юридична або фізична особа, яка має підтвержені документами вимоги щодо грошових зобов'язань до боржника, щодо виплати заборгованості із заробітної плати працівникам боржника, а також органи державної податкової служби та інші державні органи, які здійснюють контроль за правильністю і своєчасністю справляння податків і зборів.

З економічної точки зору банкрутство є неспроможністю суб'єкта продовжувати свою підприємницьку діяльність внаслідок її економічної нерентабельності, безприбутковості. Суб'єкт підприємництва має стільки боргів перед кредиторами і зобов'язань перед бюджетом, що коли їхні вимоги будуть пред'явлені у визначені для цього строки, то майна суб'єкта — активів у ліквідній формі — не вистачить для їх задоволення [2, с. 346].

Причини банкрутства підприємства можна поділити на дві групи: зовнішні та внутрішні. Зовнішні — об'єктивні по відношенню до підприємства-банкрута, їх дуже важко врахувати. Внутрішні — суб'єктивні, безпосередньо залежать від форм, методів та організації роботи на самому підприємстві [3, с. 528].

У кризовому стані підприємство опиняється не відразу, а рух до нього починається з погіршення певних показників, які характеризують його зовнішнє і внутрішнє середовище, тобто з'являються симптоми банкрутства. Серед науковців не існує єдиної класифікації сигналів, які попереджають про наближення банкрутства, проте більшість поділяє їх на дві групи.

Перша група характеризується симптомами, які констатують тотальну заборгованість підприємства, що в подальшому веде до повної неплатоспроможності. Друга група симптомів характеризується зменшенням попиту на продукцію і в зв'язку з цим іде зменшення обсягів реалізації продукції, зниження прибутку і рівня рентабельності, збільшення кредиторської заборгованості, неефективне використання ресурсів, що обумовлює ріст витрат на виробництво, труднощі з готівкою [4, с. 526].

Певна частина українських підприємств є потенційними банкрутами, причому можуть бути банкрутами як окремі підприємства, так і галузі економіки [5, с. 69].

Статистичні дані щодо розгляду справ про банкрутство та динаміка подання заяв наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Відкриття справ про банкрутство в Україні в 2011-2014 рр. [6], [7]

Показники	2011	2012	2013	2014	Відхилення 2014/2011	
					Абсолютне	Відносне, %
Кількість заяв, поданих в арбітражний суд для збудження справи про банкрутство	11949	11391	30205	34425	+22476	288,10
Почато справ про банкрутство неплатоспроможних підприємств	10376	7571	5697	3324	-7052	32,04
% відкриття справ про банкрутство	86,84	66,46	18,86	9,66	-77,18	11,12
Внесено постанов про визначення боржника банкрутом	6743	4628	3359	2096	-4647	31,08
Закінчено справ затвердженням ліквідаційного балансу	8329	6072	4948	2989	-5340	35,89
Не закінчено справ на кінець року	10697	12054	13558	10188	-509	95,24
Справа зупинена внаслідок впровадження санаційних заходів	8	8	7	4	-4	50,00
% підприємств, по яких була зупинена справа внаслідок санаційних заходів	0,10	0,13	0,14	0,13	+0,03	130,00
Кількість зареєстрованих підприємств в Україні	375695	364935	393327	340981	-34714	90,76

Проведений аналіз даних (табл.1) дозволив зробити наступні висновки:

1) простежується чітка тенденція збільшення заяв щодо збудження справ про банкрутство (34425 заяв у 2014 році, що на 22476 заяв більше, ніж у 2011 році і на 4220 заяв більше, ніж у 2013 році). Однак, відсоток збудження справ в період з 2011 по 2014 рр. знижувався (з 86,84% у 2011 році до 9,66% у 2014 році). Дана тенденція передусім пов'язується із внесенням змін до Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», а саме формалізацією ознак відкриття процедури банкрутства та визначенням критичного об'єму заборгованості;

2) процес банкрутства є сильно розтягнутим у часі. Він може протікати більш, ніж один рік (про що свідчить кількість незавершених справ на кінець року), а іноді розтягуватися і більш, ніж на два роки. У зв'язку з цим значно зменшується ефективність процесу банкрутства, оскільки затримується видача коштів кредиторам, а об'єми коштів, отримані по закінченню справи про банкрутство, можуть бути значно знецінені;

3) кількість підприємств, по яких справа про банкрутство була припинена внаслідок впровадження санаційних заходів, в порівнянні з підприємствами, які підлягали ліквідації, складає дуже малу частку. Ця кількість у 2011 році становила 0,10%, в 2014 році – 0,13%. Це пояснюється тим, що проведення санаційних заходів вимагає набагато більше часу та зусиль, ніж ліквідаційна процедура, а для більшості кредиторів важливо отримати свої кошти з меншим ризиком та в менший часовий проміжок, то переважним варіантом закінчення справи про банкрутство є ліквідаційна процедура. Низьке значення цього показника також обумовлюється тим, що існують великі труднощі з пошуком санатора. Так, термін пошуку може наближатися до 3 років, що значно довше за процесуальні терміни, передбачені законодавством [5, с. 71].

Для більш детального аналізу необхідно проаналізувати процес банкрутства за наступними показниками:

— показник, що відображає частку порушених справ щодо банкрутства у загальній кількості поданих до арбітражного суду заяв (П<sub>1</sub>);

— показники, що характеризують ефективність діяльності арбітражного суду. Це показник закінченості справ на кінець року (П<sub>2</sub>), показник незакінченості справ (П<sub>3</sub>) та показник справ, що були закінчені до визнання підприємства банкрутом (П<sub>4</sub>). Сума цих показників дорівнює 1;

— показник кількості банкрутів на 1000 підприємств України (П<sub>5</sub>).

Результати розрахунку цих показників наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Показники, що характеризують процес банкрутства в Україні в 2011-2014 рр.

Рік	Значення показника					Темп росту показника, %				
	П <sub>1</sub>	П <sub>2</sub>	П <sub>3</sub>	П <sub>4</sub>	П <sub>5</sub>	П <sub>1</sub>	П <sub>2</sub>	П <sub>3</sub>	П <sub>4</sub>	П <sub>5</sub>
2011	0,868	0,302	0,479	0,219	17,948	-	-	-	-	-
2012	0,665	0,253	0,550	0,197	12,682	76,6	83,8	114,8	90,0	70,7
2013	0,189	0,189	0,764	0,047	8,540	28,4	74,7	138,9	23,9	67,3
2014	0,097	0,124	0,603	0,273	6,147	51,3	65,6	78,9	580,9	72,0

Динаміка вищезазначених показників банкрутства в Україні в 2011-2014 рр. графічно відображена на рис. 1.

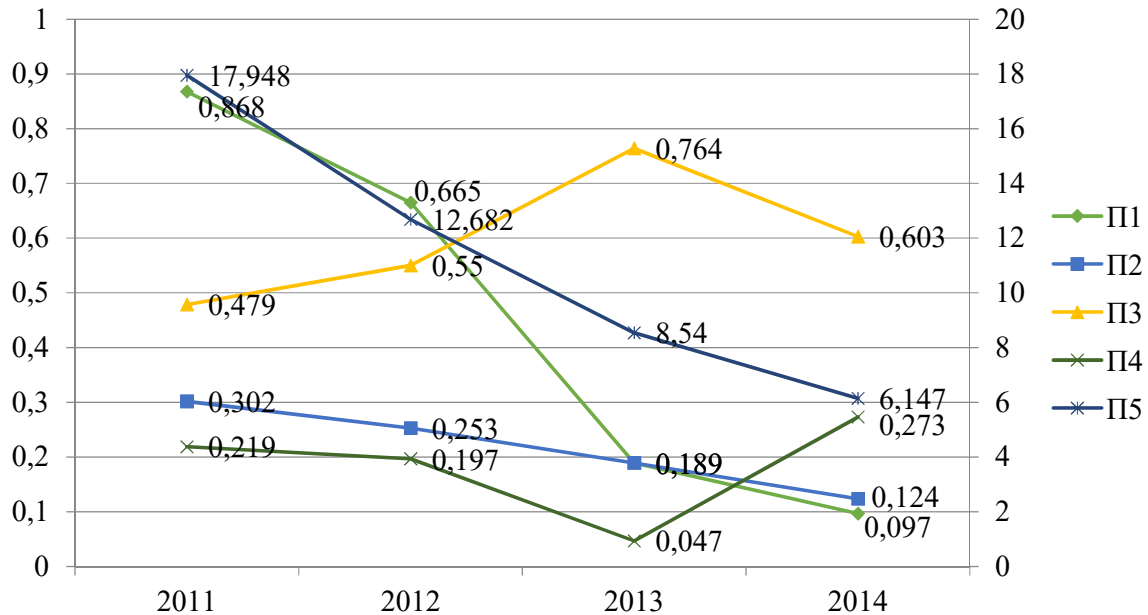


Рис. 1. Динаміка показників банкрутства в Україні в 2011-2014 рр.

Аналіз показників процесу банкрутства дозволив зробити наступні висновки:

— частка порушених справ про визнання підприємства банкрутом у загальній кількості заяв щодо банкрутства постійно зменшується, тобто все більша частка заяв не відповідає умовам щодо банкрутства. Так, у 2012 р. порівняно з 2011 р. частка порушених справ зменшилась на 23,4%, у 2013 р. порівняно з 2012 р. — на 71,6%, у 2014 р. порівняно з 2013 р. — на 48,7%;

— найбільш ефективним з точки зору визнання підприємств банкрутами є 2011 рік. В цей час показник визнання підприємств банкрутами (П<sub>2</sub>) становив 0,302, тобто з 1000 справ щодо банкрутства у 302 випадках підприємства визнавалися банкрутами;

— ефективність діяльності арбітражного суду є низькою і постійно зменшується. Так, якщо показник незакінченості справ в загальній кількості в 2011 році становив 0,479, то в 2012 та в 2013 рр. він був відповідно 0,550 та 0,764. Збільшення цього показника в 2012 р. в порівнянні з 2011 р. на 14,8%, у 2013 р. порівняно з 2012 р. на 38,9% пов'язане з неефективністю законодавства щодо проблеми банкрутства;

— існує тенденція щодо зниження показника, що характеризує закінчення справ про банкрутство без визнання підприємства банкрутом. Так, у 2012 р. порівняно з 2011 р. показник зменшився

на 10%, у 2013 р. порівняно з 2012 р. — на 76,1%. Проте, у 2014 р. порівняно з 2013 р. кількість закінчених справ про банкрутство без визнання підприємства банкрутом збільшилась на 480,9%, що пов'язано із змінами в законодавстві, які стосуються ознак відкриття процедури банкрутства та критичного об'єму заборгованості;

— позитивною тенденцією є зменшення показника кількості підприємств-банкрутів на 1000 підприємств. Проте, в порівнянні з розвинутими країнами, цей показник достатньо низький, тобто керівники підприємств відносяться з недовірою до чинного законодавства щодо проблеми банкрутства.

Отже, у процесі макроекономічного аналізу було виявлено недосконалість процедури банкрутства на загальнодержавному рівні та законодавства у сфері банкрутства. В наслідок недосконалої нормативно-правової бази у ряді випадків замість сприяння оздоровленню підприємства воно перетворюється на об'єкт переділу власності. Об'єктивно постає необхідність удосконалення системи законодавчих актів, реформування організаційної складової інституту банкрутства та створити основу для змін щодо сприйняття інституту банкрутства у суспільстві.

#### Список використаних джерел

- 1) Господарський кодекс України: від 16.01.2003 № 436-IV/ Верховна Рада України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
- 2) Петрович Й. М. Економіка та фінанси підприємств: підручник/ Й. М. Петрович, Л. М. Прокопишин-Рашкевич. — Львів, 2014. — 408 с.
- 3) Покропивний С. Ф. Економіка підприємства: підручник/ С. Ф. Покропивний. — 2-ге вид., переробл. та доп. — К.:КНЕУ, 2007. — 528с.
- 4) Іванілов О. С. Економіка підприємства: підручник / О. С. Іванілов. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 728 с.
- 5) Клебанова Т. С. Банкрутство і санація підприємства: теорія і практика кризового управління/ Т. С. Клебанова, О. М. Бондар, О. В. Мозенков та ін./ За ред. О. В. Мозенкова. — Х.: ВД «ІНЖЕК», 2003. — 272 с.
- 6) Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
- 7) Офіційний веб-портал «Судова влада України» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://court.gov.ua/>

**Топал А.С.**, студентка 3 курсу, група Мен-132,  
факультет проектного менеджменту, управління якістю та життєзабезпечення  
Науковий керівник: **Велігорський А.Н.**, к.е.н., доцент  
*Навчально-науковий інститут економіки  
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*  
e-mail: [mle.anastasiia@yandex.ua](mailto:mle.anastasiia@yandex.ua)

### Євроінтеграція: проблеми та перспективи для України

Нещодавно український народ обрав європейський напрям розвитку. Але на цьому шляху є як певні переваги для майбутнього країни, так і проблеми. Перший крок до Євроінтеграції вже здійснений — це підписання Угоди про асоціацію. Далі, нас чекає створення вільної торгівельної зони, починаючи з 1 січня 2016 року. Цей момент буде в перспективі вирішальним для економічного розвитку України.

Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом є важливим етапом на шляху до інтенсивної співпраці двох сторін і, можливо, до подальшого руху України до Європейського Союзу. Але для того, щоб стати членом ЄС, Україна зобов'язалась виконати ряд реформ, що прописані у тексті угоди.

**Таблиця 1. Зміст Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом**

	Назва розділу	Питання, яких стосується розділ
1.	Преамбула, загальні цілі та принципи	Поступове зближення між ЄС та Україною на основі спільних цінностей, поглиблення економічних та торговельних відносин, посилення співробітництва у сфері юстиції, свободи та безпеки
2.	Політичний діалог та реформи, політична асоціація, співпраця та зближення у сфері зовнішньої політики та політики безпеки	Зближення у зовнішній та безпековій політиці; зміцнення поваги до демократичних принципів, верховенства права та належного врядування; поширення міжнародної стабільності та безпеки; співробітництво у сфері оборони та безпеки; зміцнення миру та міжнародного правосуддя, зокрема шляхом імплементації Римського статуту Міжнародного кримінального суду; попередження конфліктів, нерозповсюдження, роззброєння та контроль над озброєнням; боротьба з тероризмом.
3.	Юстиція, свобода та безпека	Реформування правоохоронної системи, утвердження верховенства права, зміцнення судочинства — його ефективності, незалежності та неупередженості, міграційний менеджмент, захист персональних даних

	Назва розділу	Питання, яких стосується розділ
4.	Торгівля та питання, пов'язані із торгівлею	Створення глибокої та всеосяжної Зони вільної торгівлі (торгівля товарами; інструменти торгового захисту; митні питання та сприяння торгівлі; правила походження товарів; торговельні відносини в енергетичній сфері; заснування підприємницької діяльності, торгівля послугами, електронна комерція; антимонопольні заходи; державна допомога; захист прав інтелектуальної власності; державні закупівлі; торгівля і сталий розвиток; врегулювання суперечок; механізм посередництва)
5.	Економічна та секторальна співпраця	Цілі, завдання, напрями та форми співробітництва у 28 сферах: енергетика; макроекономічна співпраця; управління публічними фінансами; оподаткування; статистика; довкілля; транспорт; космос; дослідження і розвиток; промислова політика і політика щодо підприємств; видобувна та металургійна галузі; фінансові послуги; право компаній, корпоративне управління, бухгалтерський облік і аудит; інформаційне суспільство; аудіовізуальна політика; туризм; сільське господарство і розвиток сільської місцевості; морська політика та політика у сфері рибальства; співробітництво щодо Дунаю; захист споживачів; зайнятість, соціальна політика та рівні можливості; охорона здоров'я; освіта, навчання та молодь; культура; спорт і фізична активність; розвиток громадянського суспільства; транскордонна та регіональна співпраця; участь в програмах та агентствах ЄС
6.	Фінансова співпраця, включаючи положення щодо боротьби з шахрайством	Попередження та боротьба з шахрайством, корупцією та іншою нелегальною діяльністю, допомога ЄС Україні в цьому процесі
7.	Інституційні, загальні та прикінцеві положення	Створення та визначення функцій нових інституцій, покликаних сприяти реалізації Угоди по асоціацію: Ради асоціації, Комітету асоціації, Парламентського комітету асоціації, Платформи громадянського суспільства

Джерело: [1, 2].

Європейська інтеграція наразі набуває в Україні якісно нового змісту: з декларативного зовнішньополітичного курсу вона поступово перетворюється на комплексну внутрішню політику реформ. На цьому етапі надзвичайної важливості набуває громадська думка щодо євроінтеграції, адже саме рівень підтримки певного інтеграційного вектору є невід'ємним компонентом успішної політики євроінтеграції та європеїзації суспільства загалом [3, с. 5]. Зрозуміло, що рівень підтримки євроінтеграції в значній мірі буде залежати від об'єктивної оцінки можливостей, загроз, досягнень та прорахунків в процесі євроінтеграції країни.

Єврооптимісти серед позитивних наслідків просування України до ЄС називають наступні:

- політичні вигоди: проведення реформ в політичній сфері у напрямку забезпечення верховенства права та захисту прав кожної людини; реформа правоохоронних органів; адміністративна реформа та підвищення ефективності роботи системи державного управління; реформа виборчої системи; активна протидія корупції; стабілізація політичної системи; участь в Європейській системі колективної безпеки та гарантування, за її допомогою, територіальної недоторканості України; підвищення ролі України в міжнародних відносинах;
- економічні вигоди: покращення інвестиційного клімату та збільшення прямих іноземних інвестицій, залучення сучасної техніки і технологій для модернізації виробничого потенціалу країни і підвищення конкурентоспроможності продукції; розширення виробничої кооперації між європейськими та українськими підприємствами; запровадження стандартів ЄС у виробництві, підвищення якості та безпечності продукції; поліпшення умов експорту до ЄС українських товарів в першу чергу завдяки скасуванню увізного мита, а також зменшення нетарифних обмежень; надання підтримки депресивним галузям національної економіки (зокрема сільському господарству, вуглевидобуванню); збільшення зайнятості за рахунок створення додаткових робочих місць; обмеження монополізму; реформування енергетичного

сектору; активізація експорту, зменшення митних тарифів та отримання позитивного сальдо торговельного та платіжного балансів; макроекономічна стабільність та прискорення темпів економічного зростання;

- соціальні вигоди: реформування освіти, охорони здоров'я, системи соціального забезпечення; відкриття кордонів для вільного пересування населення та розширення можливостей для освіти, роботи й відпочинку; ефективний захист прав людини, в тому числі в інституціях ЄС; краще задоволення потреб населення; збільшення питомої ваги середнього класу; забезпечення високого рівня життя;
- культурні (ідеологічні) вигоди: більші можливості для розвитку гуманітарної сфери; широкий доступ до інформаційного потенціалу ЄС; взаємне збагачення культур [1, 4, 6].

Одночасно з перевагами євроінтеграції існують і певні загрози, врахування яких надасть можливість забезпечити стабільність і незворотність цього процесу. Серед потенційних негативних наслідків вступу України в ЄС євроскептики називають наступні:

- політичні загрози: небезпека втягнення України в конфлікт цивілізацій між Заходом і мусульманським світом, часткова втрата суверенітету, невизначеність стратегії розвитку ЄС, можливе погіршення відносин з країнами СНД та іншими країнами;
- економічні загрози: можливе переміщення до України шкідливих виробництв, втрата конкурентоспроможності певних галузей, складність переходу на європейський рівень цін; можливість перетворення країни на сировинний придаток більш розвинутих держав; погіршення умов торгівлі з державами, які не є членами ЄС;
- соціальні загрози: поглиблення демографічного спаду, проблема незаконної міграції та відтоку кваліфікованих робітників, ускладнення візового режиму зі східними сусідами;
- культурні (ідеологічні) загрози: падіння духовності, розмивання національної самобутності України [5, 6].

Як бачимо, поглиблення стосунків України з Європейським Союзом тягне за собою не лише омріяні перспективи економічного розвитку, але й можливі проблеми. Незалежно від існуючих зовнішньополітичних відносин потрібно пам'ятати, що в будь-яких випадках нашій державі необхідно буде захищати національні інтереси, враховувати досвід нинішніх країн-членів Євросоюзу, політичні та економічні реалії.

#### Список використаних джерел:

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс] – Режим доступу: [[http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/984\\_011](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/984_011)].
2. Асоціація ЄС – Україна: що це дасть Вам [Електронний ресурс] – Режим доступу: [[http://ec.europa.eu/delegations/ukraine/documents/virtual\\_library/association\\_115x170\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/delegations/ukraine/documents/virtual_library/association_115x170_en.pdf)].
3. Євроінтеграція України: досвід сусідів та перспективи об'єднання суспільства [Електронний ресурс] – Режим доступу: [[http://dif.org.ua/modules/pages/files/1407765948\\_3132.pdf](http://dif.org.ua/modules/pages/files/1407765948_3132.pdf)].
4. Сабан М.В. Переваги і недоліки інтеграції України до ЄС [Електронний ресурс] – Режим доступу: [[http://www.rusnauka.com/15\\_APSN\\_2010/Economics/67697.doc.htm](http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/67697.doc.htm)].
5. Сіденко В. Розширення Європейського союзу на схід: наслідки для України / Сіденко В. // Національна безпека та оборона. — 2009. — № 9.
6. Федоришина О.О. Проблеми інтеграції України до Європейського Союзу [Електронний ресурс] – Режим доступу: [<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1103>].

**Трофимчук А.А.**, студентка 4 курсу, групи 6 МДЛК,  
факультет інженерно-економічний

Научный руководитель: **Лукашук Н.А.**, к.э.н., ст. преподаватель  
*Белорусский государственный технологический университет (г. Минск, Беларусь)*  
e-mail: sashulka94@mail.ru

#### **Основные направления эффективного потребления древесины в условиях устойчивого развития рынков высокотехнологичной лесной продукции**

Учитывая, что в современном мире, где с каждым годом натуральное ценится все больше, эффективное использование лесных ресурсов приобретает стратегическое значение. Отсюда вытекает важность разработки методического подхода к оценке сбалансированности отраслевой структуры ЛПК, суть которого состоит в выполнении следующих этапов расчетов [1]:

- оценка современной структуры ЛПК на основе структурного анализа с применением методики пересчета продукции в условное древесное сырье и сравнение результатов с общепринятой стоимостной оценкой;
- оценка эффективности и комплексности использования древесного сырья в отраслях ЛПК;

- определение инновационного индекса отрасли;
- изучение тенденций мирового рынка лесопродукции для обоснования развития ЛПК;
- определение сценариев развития ЛПК на основе сбалансированности сырьевой базы и потребностей национальной экономики с учетом требуемых объемов финансирования;
- выбор и обоснование сценария на основе системы показателей эффективности и комплексности использования древесного сырья;
- выбор и обоснование оптимального сценария с учетом инновационного индекса отрасли;
- разработка мероприятий, направленных на реализацию выбранного сценария развития.

Изучение тенденций мирового рынка лесопродукции – основа разработки сценариев развития ЛПК.

Для обоснования направлений развития лесопромышленного комплекса Беларуси обратимся к мировым тенденциям на рынке лесоматериалов [2,3].

Тенденции производства и потребления пиломатериалов. В регионе СНГ (включая Беларусь) намечается самый быстрый рост производства и потребления пиломатериалов хвойных пород по сравнению с Западной и Восточной Европой, при этом среднегодовые темпы роста производства и потребления составят 5,6%. Эти темпы роста более, чем в два раза превышают ожидаемый показатель по Восточной Европе и в пять раз выше показателя по прогнозам для Западной Европе, и, таким образом, объемы производства и потребления возрастут к 2020 г. в три раза.

Этот быстрый рост обусловлен высокими темпами экономического развития, что, как ожидается, будет наблюдаться в регионе СНГ и в Беларуси, в частности. Эта тенденция являлась важнейшим основанием для выделения оптимистического сценария развития ЛПК Беларуси.

Прогнозируемое увеличение производства пиломатериалов вполне обосновано ввиду достаточного объема лесных ресурсов в регионе СНГ (лесистость в Беларуси составляет 38%), к 2020 г. годовой объем заготовки которых увеличится, как ожидается, с 20 до 59 млн. м<sup>3</sup>, а годовой объем потребления – с 12 до 36 млн. м<sup>3</sup>. Таким образом, показатель чистого экспорта возрастет с 8 до 23 млн. м<sup>3</sup> в год. С учетом того, что в основном этот прирост планируется на долю Российской Федерации, ожидается, что в экспорте будут преобладать поставки на азиатские рынки, а не на европейские.

Что касается рынка пиломатериалов лиственных пород, то рост в этом секторе для региона СНГ будет весьма незначительным. Среднегодовые темпы роста производства и потребления составят соответственно 2,8 и 2,9%. К 2020 г. показатель производства приблизится в регионе СНГ к тому же уровню, что и для Западной Европы, но будет по-прежнему ниже показателя, достигнутого в прежние десятилетия. Объем производства увеличится с 4,7 млн. м<sup>3</sup> в 2000 г. до 8,2 млн. м<sup>3</sup> в 2020 г., а годовой объем потребления увеличится с 4,2 до 7,4 млн. м<sup>3</sup>, что приведет к незначительному увеличению чистого экспорта с 0,5 до 0,8 млн. м<sup>3</sup> в год.

В производстве плитных видов продукции (ДВП, ДСП, фанера) в будущем ожидается мощный рост: в секторе древесноволокнистых плит темпы роста производства и потребления, согласно прогнозам ФАО ООН [3] составят соответственно 6,0 и 6,3%. Производство возрастет приблизительно с 1,0 млн. м<sup>3</sup> в 2000 г. до 3,4 млн. м<sup>3</sup> в 2020 г., а потребление за этот период увеличится с 0,7 до 2,4 млн. м<sup>3</sup>, что приведет к значительному увеличению чистого экспорта, который в 2020 г. составит 1,0 млн. м<sup>3</sup>. Такой рост, будет вызван расширением рынка плит МДФ (MDF).

Прогноз по сектору древесностружечных плит весьма схож с приведенным выше прогнозом по древесноволокнистым плитам. В целом рынки этой продукции будут быстро расширяться (по сравнению с рынками пиломатериалов), причем наиболее высокие темпы роста будут достигнуты, как ожидается, в Восточной Европе и странах СНГ. Производство ДСП возрастет более, чем в три раза с 2,7 млн. м<sup>3</sup> в 2000 г. до 9,0 млн. м<sup>3</sup> в 2020 г. (при среднегодовом приросте в 6,2%). Рост потребления будет еще более быстрым, он увеличится с 2,9 млн. м<sup>3</sup> в 2000 г. до 9,7 млн. м<sup>3</sup> в 2020 г. (т.е. среднегодовые темпы роста составят 6,3%).

Тенденции рынка фанеры и шпона таковы: рост производства и потребления этой продукции в регионе СНГ составят, согласно прогнозам [3] приблизительно 5,7%. Производство увеличится с 1,6 млн. м<sup>3</sup> в 2000 г. до 4,9 млн. м<sup>3</sup> в 2020 г., а потребление за тот же период возрастет с 0,6 до 1,8 млн. м<sup>3</sup>.

Несмотря на то, что в Европе в целом древесные плиты, согласно прогнозам [4], будут по-прежнему иметь наибольший удельный вес в потреблении пиленых и плитных материалов, в регионе СНГ и Беларуси на внутреннем рынке будут доминировать пиломатериалы. Кроме того, с учетом ожидаемого в регионе СНГ резкого увеличения чистого экспорта пиломатериалов хвойных пород, доля пиломатериалов в общем объеме производства пиленых и плитных лесоматериалов будет значительно больше и в будущем возрастет. Таким образом, спрос на пиловочник и фанерный кряж в этом регионе будет оставаться на высоком уровне и в будущем значительно увеличится.

В секторе бумаги и картона темпы роста, как производства, так и потребления газетной бумаги составят приблизительно 7%. Годовой объем производства увеличится с 1,7 до 6,5 млн. т., в то время как годовой объем потребления возрастет с 0,7 до 2,5 млн. т.

Самые крупные изменения в секторе целлюлозы произойдут, согласно прогнозу ФАО, в регионе СНГ, где среднегодовые темпы роста производства и потребления составят соответственно 5,5% и 5,1%. Производство увеличится с 5,6 млн. т. в 2000 г. до 16,4 млн. т в 2020 г., а потребление возрастет с 4,2 млн. т. до 11,3 млн. т.

В таблице 1.1 представим основные тенденции в разрезе производства и потребления лесопродукции на рынке СНГ.

Таблица 1.1 – Тенденции рынка лесопродукции СНГ с 2000 по 2020 гг.

Наименование продукции	Производство			Потребление		
	2000 г.	2020 г.	среднегодовой темп роста, %	2000 г.	2020 г.	среднегодовой темп роста, %
Пиломатериалы, млн. м <sup>3</sup>						
хвойных пород	20	59	5,6	12	36	5,6
лиственных пород	4,7	8,2	2,8	4,2	7,4	2,9
Фанера и шпон, млн. м <sup>3</sup>	1,6	4,9	6,0	0,6	1,8	6,3
Древесные плиты, млн. м <sup>3</sup>						
ДВП	1,0	3,6	6,0	0,7	2,4	6,3
ДСП	2,7	9,0	6,2	2,9	9,7	6,3
Целлюлоза, млн. т.	5,6	16,4	5,5	4,2	11,3	5,1

На основании этих тенденций в таблице 1.2 можно представить прогнозную структуру производства, которая станет основой обоснования сценариев развития.

Таблица 1.2 – Прогнозная структура производства лесопродукции в СНГ

Наименование продукции	Производство, млн. нат. ед.	Нормы расхода, м <sup>3</sup> или т	Производство в условных единицах древесного сырья	Удельный вес, %
Пиломатериалы, млн. м <sup>3</sup>				
хвойных пород	59,0	1,6	94,40	37,49
лиственных пород	8,2	1,5	12,30	4,88
Фанера и шпон, млн. м <sup>3</sup>	4,9	2,6	12,74	5,06
Древесные плиты, млн. м <sup>3</sup>				
ДВП	3,6	2,9	10,44	4,15
ДСП	9,0	1,6	14,40	5,72
Целлюлоза, млн. т.	16,4	4,48	73,47	29,18
Круглый лес (потребление и экспорт) млн. м <sup>3</sup>	34,05	1,0	34,05	13,52
Всего древесного сырья	–	–	251,80	100,00

В прогнозной структуре доминируют пиломатериалы (42,37%), затем целлюлозное производство – 29,18%, производство ДВП занимает 4,15%, ДСП – 5,72%, на фанеру и шпон приходится 5,06%.

Итак, в регионе СНГ возрастет производство таких товаров, как пиломатериалы хвойных пород, фанера, древесноволокнистые плиты, газетная бумага, целлюлоза, поскольку благодаря крупным запасам лесных ресурсов (в том числе спелой древесины) этот регион имеет явные преимущества в области производства этой продукции и располагает для этого необходимым опытом производства, капиталом и технологиями [5].

Эти тенденции непосредственно являются основой для обоснования основных сценариев развития эффективного потребления древесины. Оптимистический сценарий предполагает максимально возможный учет прогрессивных изменений в потреблении древесины и производстве конкурентоспособных видов продукции.

Если никаких изменений в структуре лесопромышленного комплекса Беларуси не предпринимать, то он будет развиваться более низкими темпами на уровне последних лет, что отразит в пессимистическом сценарии.

Основной базовой модели развития ЛПК Беларуси является прогнозируемое увеличение заготавливаемой древесины и ее переработка на основании внедрения инновационных проектов и



основных положений социально-экономических прогнозов и программ развития лесопромышленного комплекса [6,7,8,9,10,11].

С учетом вышеназванных подходов можно дать обобщающие характеристики следующим сценариям развития [12,13,14]:

– сценарий I – основан на текущих тенденциях развития отрасли, расчет ведется на основании имеющихся объемов сырья за 2010 г.;

– сценарий II – основан на предположении, что возрастает размер лесопользования до 16 млн. м<sup>3</sup>, расчет ведется по прогнозным данным на 2015 г.;

– сценарий III – произойдет изменение технологий производства и обновление основных средств, расчет ведется по прогнозным данным на 2020 г.

Таким образом, на первое место в государственной политике сегодня выдвигается создание условий, стимулирующих приток инвестиций в лесопромышленный комплекс.

Зарабатывать дополнительные денежные средства необходимо за счет развития целлюлозно-бумажных предприятий, мебельных дизайн-центров. Целесообразно строить меньшие по размеру заводы с широким ассортиментом продукции в секторе деревообработки, где отмечен наибольший всплеск спроса.

Анализ показал, что инновационно подготовленными в большей степени к изменениям являются предприятия мебельной, плитной, целлюлозно-бумажной и лесопильной промышленности. Из предложенных трех сценариев реализация сценария III в лесопромышленном комплексе Беларуси является наиболее целесообразной с позиции повышения эффективности и комплексности использования древесного сырья, применения инноваций. Основными направлениями развития должны стать производства ДВП, ДСП, целлюлозы [13,14].

#### Список использованных источников:

- 1 Лукашук, Н.А. Основные подходы к оценке эффективности отраслевой структуры лесопромышленного комплекса / Н.А. Лукашук // Труды БГТУ. Сер. VII, Экономика и управление. – 2010. – Вып. XVIII. – С. 143–146.
- 2 Мировые тенденции востребованности на рынках продукции деревообработки // Лесопромышленник. – 2007. – №1. – С. 32–33.
- 3 Перспективное исследование по лесному сектору Европы. Основной доклад. – Женева: Организация Объединенных Наций, 2005. – 278 с.
- 4 Положение на рынках лесных товаров в 2009–2010 гг. // Бюллетень по лесоматериалам. – 2010. – 27 с.
- 5 Лукашук, Н.А. Совершенствование отраслевой структуры лесопромышленного комплекса Беларуси – основа импортозамещения в деревообрабатывающих производствах / Н.А. Лукашук // Новейшие достижения в области импортозамещения в химической промышленности и производстве строительных материалов: материалы международной научно-технической конференции, 25–27 ноябр. 2009 г. / Белорус. госуд. технолог. ун–т; редкол. И.М. Жарский [и др.]. – Минск, 2009. – С. 258–261.
- 6 Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. / Нац. комис. по устойчивому развитию Респ. Беларусь; редкол.: Я.М. Александрович [и др.]. – Мн.: Юнипак, 2004. – 202 с.
- 7 О концепции развития лесного комплекса Республики Беларусь до 2015 года // Белорусская экономика: анализ, прогноз и регулирование. – 2000. – №4. – С. 19–25.
- 8 О повышении эффективности использования лесных ресурсов: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 7 марта 2004 г. №245 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005.
- 9 Президент Республики Беларусь Лукашенко, А. О некоторых мерах по совершенствованию деятельности в сфере лесного хозяйства / А. Лукашенко // Белорусская лесная газета. – 2007. – 17 мая. – С.2.
- 10 Перспективное исследование по лесному сектору Европы. Основной доклад. – Женева: Организация Объединенных Наций, 2005. – 278 с.
- 11 Республиканская программа рационального и комплексного использования древесных ресурсов на 2002–2010 гг.: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 2002 г. №1410. – Минск, 2001. – 49 с.
- 12 Лукашук, Н.А. Проблемы и пути устойчивого развития лесопромышленного комплекса Беларуси / Н.А. Лукашук // Сб. науч. тр. / Белорус. госуд. технолог. ун–т. – Минск, 2007. – Вып. XV: Сер. эконом. и управления. – С. 249–253.
- 13 Лукашук, Н. А. Концептуальные основы структурных преобразований в лесопромышленном комплексе Беларуси / Н.А. Лукашук // Труды БГТУ. Сер. VII, Экономика и управление. – 2009. – Вып. XVII. – С. 226–228.
- 14 Лукашук, Н.А. Варианты развития лесопромышленного комплекса Беларуси / Н.А. Лукашук // Организационно-техническое управление в межотраслевых комплексах: материалы II международной научно-технической конференции, 20–21 ноябр. 2007 г. / Белорус. госуд. технолог. ун–т; редкол. И.М. Жарский [и др.]. – Минск, 2007. – С. 191–198.

### Оценка рисков деятельности предприятий на этапе принятия управленческого решения в контексте устойчивого развития

Устойчивое развитие – это такое развитие, при котором удовлетворение потребностей общества осуществляется с условием экологических ограничений без отрицательных последствий для будущих поколений.

Проблема оценки рисков (в том числе экологических) деятельности предприятия приобретает самостоятельное теоретическое и прикладное значение как важная составная часть теории и практики управления в контексте устойчивого развития.

Предприятиям следует не избегать риска, а уметь управлять им. Одно из главных правил финансово-хозяйственной деятельности гласит: “Не избегать риска, а предвидеть его, стремясь снизить до возможно более низкого уровня” [2].

Под риском следует понимать следствие действия либо бездействия, в результате которого существует реальная возможность получения неопределенных результатов различного характера, как положительно, так и отрицательно влияющих на финансово-хозяйственную деятельность предприятия [1].

Прежде всего при анализе деятельности предприятия важна классификация рисков. Требования к классификации рисков могут быть сведены к следующему[1]:

Во-первых, в данной классификации не должно быть видов и подвидов риска, то есть, нельзя группировать риски в определенные группы. Иначе может произойти “размывание” риска, то есть уменьшение его значимости, и, как следствие, неправильное исследование и оценка.

Во-вторых, каждый риск должен определяться и оцениваться отдельно, и чем точнее определяется риск, тем легче его оценить.

В-третьих, предлагаемая классификация не является жесткой. Каждый руководитель при осуществлении деятельности может сам дополнять приведенный перечень рисков.

Предлагаемая классификация рисков представлена на рис. 1.

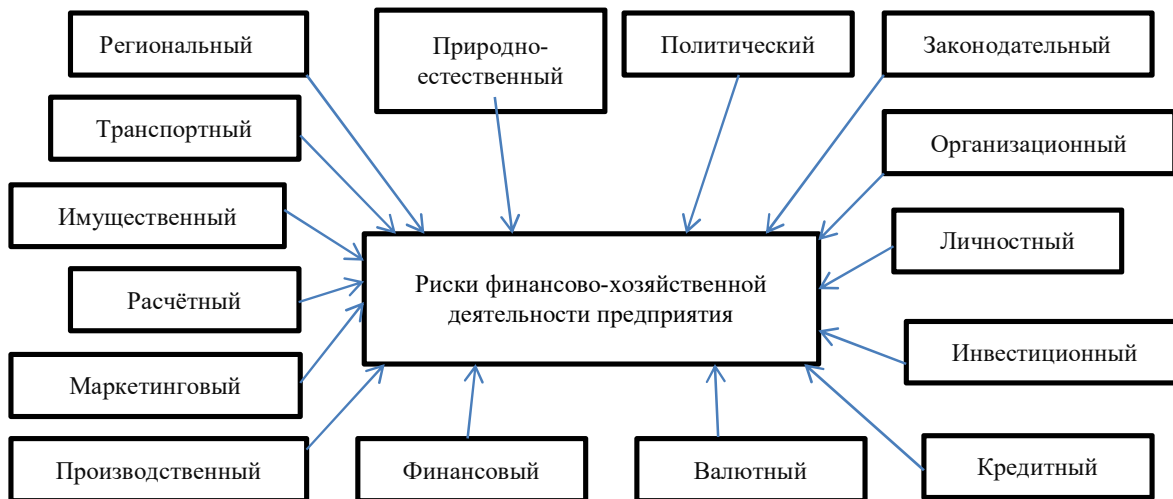


Рисунок 1 - Предлагаемая классификация рисков [1]

Классификация рисков предприятия:  
региональный, характеризующий особенности региона, в котором планируется или уже осуществляется деятельность предприятия;  
природно-естественный, обусловленный негативным влиянием стихийных сил природы;

политический, характеризующий возможность изменения общественно-политического климата в стране и регионе;

законодательный, обусловленный возможностью резкого изменения различных законодательных актов, влияющих на деятельность предприятия;

транспортный, характеризующий вероятность потери активов (имущества, оборудования и т. п.) при перевозке или транспортировке.

организационный, обусловленный внутренними факторами, действующими внутри предприятия (стратегия фирмы, принципы деятельности, ресурсы и их использование, качество и уровень использования менеджмента и маркетинга);

имущественный; характеризующий степень вероятности потери имущества вследствие кражи, диверсии, халатности и т. п.;

личностный, учитывающий индивидуальные человека, его деловые и моральные качества;

маркетинговый, характеризующий условия рынка (спрос, предложение, цены), в котором осуществляется деятельность предприятия;

производственный, обусловленный освоением новой техники, технологии и осуществлением производственной деятельности;

расчетный, характеризующий вероятность финансовых потерь в результате неправильно выбранного момента, формы и срока платежа;

инвестиционный, обусловленный выбором вложения капитала с целью получения экономической выгоды в течение некоторого промежутка времени;

валютный, характеризующий влияние изменения курса валют на деятельность предприятия.

кредитный, характеризующий обобщающее понятие всех рисков, связанных с процессом оценки заемщика;

финансовый, характеризующий анализ финансовой деятельности предприятия на основе данных бухгалтерской отчетности.

Основной задачей предлагаемой методики оценки рисков является их систематизация и разработка комплексного подхода к определению степени риска, влияющего на финансово-хозяйственную деятельность предприятия. Предлагается следующий алгоритм оценки рисков:

#### *Получение и обработка информации*

Информация — это совокупность новых сведений об окружающем нас мире.

Все исследователи рисков не уделяют должного внимания оценке качества информации, с помощью которой они оценивают риск.

Требования, предъявляемые к качеству информации должны быть следующими [3]:

- достоверность (корректность) информации — мера приближенности информации к первоисточнику или точность передачи информации;
- объективность информации — мера отражения информацией реальности;
- однозначность;
- порядок информации — количество передаточных звеньев между первоисточником и конечным пользователем;
- полнота информации — отражение исчерпывающего характера соответствия полученных сведений целям сбора;
- релевантность — степень приближения информации к существу вопроса или степень соответствия информации поставленной задаче;
- актуальность информации (значимость) — важность информации для оценки риска;
- стоимость информации.

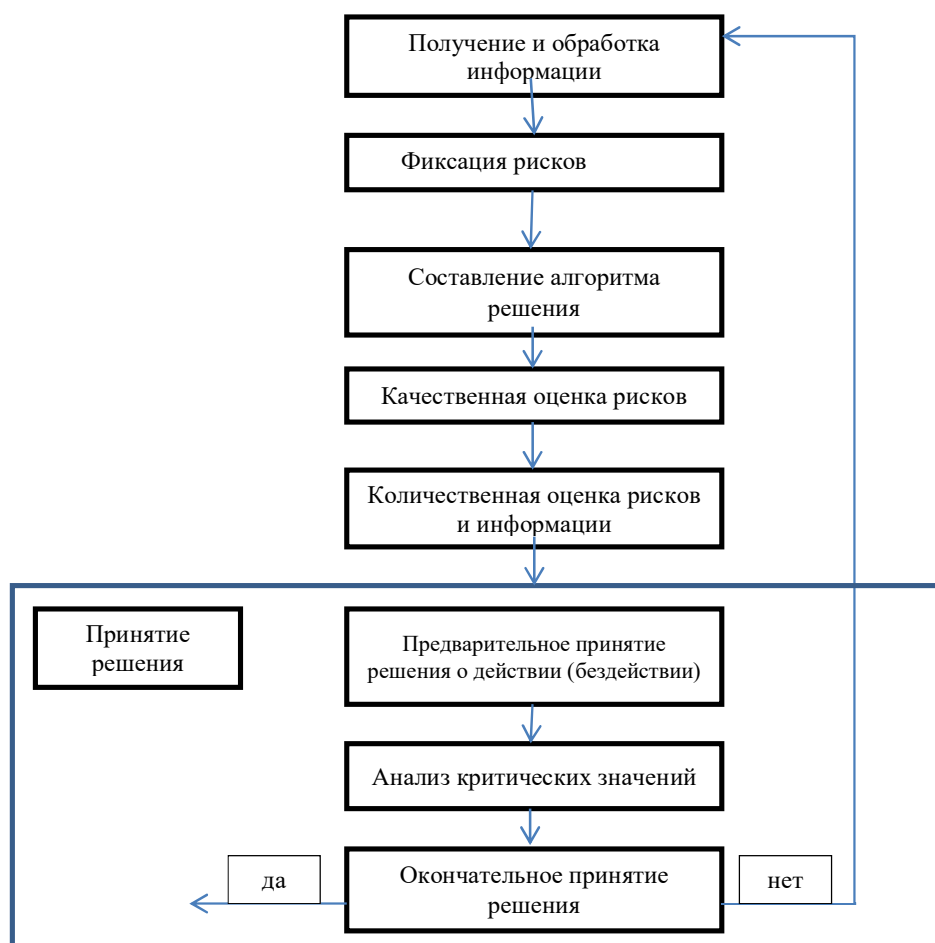


Рисунок 2 - Алгоритм оценки рисков [1].

Предлагается установить взаимосвязь между риском и качеством информации, по которой идет оценка риска. Высказывается предположение, что вероятность риска принятия некачественного (убыточного) решения зависит от качества и объема используемой информации. Это предположение взято из неоклассической теории риска. Согласно данной теории, при наличии нескольких вариантов принятия решения (при равной доходности) выбирается такое решение, при котором вероятность риска (колебания) наименьшая. Можно предположить, что также при наличии нескольких вариантов с одинаковой прибылью выбирается такое решение, которое основано на более качественной информации, то есть существует связь между риском и информацией.

*Фиксация рисков*

При оценке финансово-хозяйственной деятельности предлагается произвести фиксацию рисков, то есть ограничить количество существующих рисков, используя принцип “разумной достаточности”. Этот принцип основывается на учете наиболее значимых и наиболее распространенных рисков для оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Рекомендуется использовать следующие виды рисков: региональный, природно-естественный, политический, законодательный, транспортный, имущественный, организационный, личный, маркетинговый, производственный, расчетный, инвестиционный, валютный, кредитный, финансовый.

*Составление алгоритма принимаемого решения*

Данный этап в оценке рисков финансово-хозяйственной деятельности предназначен для поэтапного разделения планируемого решения на определенное количество более мелких и простых решений. Такое действие называется составлением алгоритма решения.

*Качественная оценка рисков*

Качественная оценка рисков подразумевает: выявление рисков, присущих реализации предполагаемого решения; определение количественной структуры рисков; выявление наиболее рискованных областей в разработанном алгоритме принимаемого решения.

#### *Количественная оценка рисков*

В основу количественной оценки рисков предлагается положить методику, применяемую при проведении аудиторских проверок, а именно: оценку рисков по контрольным точкам деятельности. Использование данного метода, а также результаты качественного анализа позволяют проводить комплексную оценку рисков деятельности предприятий.

Количественная оценка рисков проводится на основе данных, полученных при качественной их оценке, то есть оцениваться будут только те риски, которые присутствуют при осуществлении конкретной операции алгоритма принятия решения.

#### *Принятие решения состоит из трех этапов:*

1 этап — предварительное принятие решения.

Предварительное принятие решения производится на основе среднего арифметического значения отдельного вида риска и качества информации раздельно по каждой операции алгоритма принятия решения.

2 этап — анализ критических значений.

На этом этапе оценки проводится анализ тех составляющих риска, значения которых превышают критическую величину. Необходимость данного действия состоит в выявлении и выделении тех составляющих, вероятность риска для которых очень велика, что может привести к потере всех вложенных средств и банкротству предприятия.

3 этап — принятие окончательного решения.

Принятие окончательного решения производится на основе результатов предварительного решения и анализа критических значений.

К основным методам управления рисками можно отнести следующие: уклонение от риска, локализация, диссипации (диверсификацию деятельности предприятия), компенсации риска (страхование и самострахование путем создания резервных фондов).

#### **Список использованных источников:**

1. Лапуста М. Риски в предпринимательской деятельности. — М.: ИНФРА-М, 1998.
2. Гарантуров В. Экономический риск. — М.: Дело и Сервис, 1999.
3. Р-система: Введение в экономический шпионаж. Кн. 1, 2. — М.: ХАМТЕК ПАБЛИШЕР, 1997.

**Frolova K.**, 4th year student, Group IER-4, IMEM, Department of Economics  
Research advisor: **Rodionova T. A.**, PhD in economics  
*Odessa National University named by I. I. Mechnikov (Odessa, Ukraine)*  
e-mail: cathy.frolova@mail.ru

### **Behavioural approach to the causes of the Eurozone debt crisis**

The purpose of this work is to reveal both real (cyclical and structural) factors, and also behavioural causes which led to the outburst of the Eurozone debt crisis.

Economics traditionally conceptualizes a world populated by calculating, unemotional maximizers that have been dubbed Homo economicus. The standard economic framework ignores the rules of human behavior studied by cognitive and social psychologists. This “unbehavioral” economic agent was once defended on numerous grounds: some claimed that the model was “right”; most others simply argued that the standard model was easier to formalize and practically more relevant. Behavioral economics blossomed from the realization that neither point of view was correct. The standard economic model of human behavior includes three unrealistic traits – unbounded rationality, unbounded willpower, and unbounded selfishness – all of which behavioral economics modifies.

Nobel Memorial Prize recipient Herbert Simon was an early critic of the idea that people have limited information-processing capabilities. He suggested the term “bounded rationality” to describe a more realistic conception of human problem-solving ability. The failure to incorporate bounded rationality into economic models is just bad economics – the equivalent to presuming the existence of a free lunch. Since we have only so much brainpower and only so much time, we cannot be expected to solve difficult problems optimally. Yet the standard model ignores these bounds [1].

The following concepts have been identified by the pioneers in the field of behavioral economics as those, contributing to irrational and often detrimental financial decision making.

Wishful thinking is the idea that what people want to be true affects what they believe to be true. When a person's utility is higher if some even obtains, she is (other things being equal) more likely to believe that it does obtain. A number of well-known biases can be viewed as instances of wishful thinking, including overconfidence, over-optimism, self-serving beliefs, and cognitive-dissonance. For example, the well-known finding that most people believe themselves to be better drivers than most other people can be seen as wishful thinking over the person's own driving ability. [2].

In the specific environment of financial market, a crucial component of any model is how agents form expectations. Entrepreneur's cognitive biases have emerged as one of the central themes in understanding the performance of entrepreneurial organizations. Entrepreneur's overconfidence and optimism bias support organizational creation, but also contribute to organizational failure. Established financial theory focuses on the trade-off between risks and return. However, the behavioural finance suggests investors are overconfident with respect to making gains and oversensitive to losses. [3].

In many social and economic situations, individuals are influenced by the decisions of others. The commonest examples occur in everyday life, as in choosing a fashionable restaurant or a popular movie. But it has also been suggested that similar influences affect technology adoption and asset market decisions. For rational choice theory, however, the important question is why rational maximizing individuals should behave in this way. The typical conclusion is that, despite the asymmetry of information, eventually every individual imitates her predecessor, even though she would have chosen differently if she had acted on her own information alone. In this sense, individuals rationally ignore their own information and follow the herd [4].

The concept of anchoring draws on the tendency to attach or "anchor" our thoughts to a reference point - even though it may have no logical relevance to the decision at hand. Although it may seem an unlikely phenomenon, anchoring is fairly prevalent in situations where people are dealing with concepts that are new and novel. Anchoring can also be a source of frustration in the financial world, as investors base their decisions on irrelevant figures and statistics. For example, some investors invest in the stocks of companies that have fallen considerably in a very short amount of time. In this case, the investor is anchoring on a recent "high" that the stock has achieved and consequently believes that the drop in price provides an opportunity to buy the stock at a discount.

As it has already been mentioned above, the human mind is flooded with plenty of news every day. Since our information processing capacity is limited, there is a need for simplification procedures when building the perception of the surrounding reality and making decisions. These abbreviations in thinking, called heuristics by psychologists, are usually a good way of dealing with too much information and arriving quickly to an opinion about a certain subject. However, heuristics sometimes lead to serious misjudgments. It looks like the market participants were subject to the "Euro heuristic", sticking the same "Euro-label" on all countries of the EMU. This led to a situation that financial markets underestimated the risk disparity among the members of the Eurozone and treated them too homogeneously. As a result, the nominal cost of financing was very similar in all economies of the EMU, and taking into account the higher inflation, the effective real cost of financing was even lower in the Peripheries, despite the higher risk. For example, in 2007 the average annual spread between 10-year government bonds of Greece and Germany was only 0.27 percentage point [5]. There are at least two psychological effects that might have supported the Euro heuristic. The halo effect causes someone who likes one outstanding characteristic of an object to extend this positive evaluation also on other features of that object. People notice predominantly the most visible characteristic and base on it their entire opinion about something or somebody without taking into account other details. The halo effect is related to the availability bias. When judging the probability of an event, people often search in their memories for the relevant information. But it turns out that not all the information is equally available for human minds. More recent events, more salient or those from personal experience, are easier recalled and weigh more heavily. As a result, our estimations of probability are often distorted. Since it was launched, the euro received a lot of positive publicity. It was praised as Europe's great unifying achievement and shown as a synonym of economic strength and solidness. Until mid-2008, the euro was in a longterm appreciation trend against the US\$. Such a situation provided sufficient grounds for the halo effect and the availability bias. Participants in the financial markets automatically extended their favourable opinion about the euro to all the countries that had adopted the common currency. Other characteristics of particular euro-economies that might have put a different light on risk assessment and valuation of debt were disregarded.

#### References:

1. Richard H. Thaler Behavioral Economics / Thaler H. Richard, Mullainathan Sendhil// The concise encyclopedia of economics, 2<sup>nd</sup> ed – 2008.
2. Guy Mayraz Wishful thinking [Electronic resource] / Mayraz Guy. – University of Oxford. – September 15, 2011. – 34 p. – Available from: <http://www.mayraz.com/papers/WishfulThinking.pdf>
3. Zeynep Copur Handbook of research on behavioural finance and Investment strategies: decision-making in the financial industry / Copur Zeynep. – Hardcover, 2015. – 525 p.

4. Bogaçhan Çelen Distinguishing Informational Cascades from Herd Behavior in the Laboratory. / Çelen Bogaçhan, Kariv Shachar// American Economic Review. – 2004. – 94 (3). – Pp. 484-498.

5. Adam Szyszka. Economic and behavioural factors of the Euro crisis / Szyszka Adam// Argumenta Oeconomica. – 2013. – № 2 (31). – Pp. 49-74.

**Хамуляк А.А.**, студентка 4 курса, группа 9 ТиП,  
лесохозяйственный факультет

Научный руководитель: **Водопьянова Т.П.**, к.э.н., доцент  
*Белорусский государственный технологический университет (г. Минск, Беларусь)*  
e-mail: angelina-khamulyak@yandex.ru

### **Еврорегионы как объекты трансграничного туризма в устойчивом развитии Беларуси**

Туризм является одной из важнейших сфер современной экономики, которая направлена на удовлетворение духовных и культурных потребностей людей.

В современных условиях туризм становится важным видом деятельности, оказывающим влияние на развитие других секторов экономики (гостиничное хозяйство, транспорт и коммуникации, строительство, сельское хозяйство, розничную торговлю, промышленность). Современные тенденции развития туризма требуют эффективной интеграции науки и образования. Официально декларируемая политика РБ состоит в том, что, «исходя из принципов добрососедства, Беларусь участвует в трансграничном сотрудничестве, направленном на разработку и реализацию совместных проектов между администрациями, общественными и частными организациями приграничных территорий стран-соседей. Его основная задача — превратить государственную границу из разделительной линии в место сотрудничества между соседями.

Государственная программа развития туризма в Республике Беларусь 2011-2011 выделяет основные направления развития трансграничного туризма:

- организация трансграничных туристских маршрутов, включающих посещение туристских объектов пограничных государств;
- согласованное и взаимовыгодное размещение и развитие центров, трасс и инфраструктуры туризма по обе стороны границы;
- организация крупных международных мероприятий в приграничных регионах для привлечения туристов из соседнего государства (фестивалей, торговых ярмарок, спортивных соревнований и др.) [1].

Для развития трансграничного туризма предпочтительными являются приграничные регионы.

Приграничные регионы, являясь зоной миксации различных социально-культурных процессов, имеют переходный характер, а потому — уникальны в культурно-историческом плане. Определённый отпечаток на развитие туризма в данных регионах отложил невысокий уровень их индустриальной освоенности. Благодаря этому приграничные территории привлекательны в экологическом плане. Здесь сохранились уникальные природные комплексы, живописные ландшафты, разнообразие флоры и фауны. Очевидно, что для развития туризма приграничные регионы могут успешно использовать имеющийся у них потенциал — благоприятную экологическую ситуацию, разнообразные туристско-рекреационные ресурсы, само приграничное положение [2].

Трансграничное сотрудничество — объективный фактор во взаимоотношениях соседствующих государств.

Основной и наиболее комплексной формой трансграничного сотрудничества Беларусь считает формирование и функционирование еврорегионов, которые представляют собой территориальные единицы, состоящие из приграничных административных территорий государств-соседей, создаваемые для развития экономических, торговых, культурных, образовательных, научно-технических и природоохранных связей. Их деятельность осуществляется на принципах самоуправления, трансграничной кооперации, равных полномочий сторон, соблюдения национального законодательства каждой из сторон.

Как показывает опыт европейских стран, участие в еврорегионах позволяет более оперативно решать приграничные проблемы на местном уровне, создавать гибкие хозяйственные структуры (акционерные общества, консорциумы и т.п.) с привлечением внешних инвестиций для строительства либо расширения приграничной и транспортной инфраструктуры; налаживать приграничную торговлю, туризм; расширять сотрудничество в культурной, социальной, природоохранной и других областях [3].

Советом Европы придается большое значение трансграничному сотрудничеству в рамках еврорегионов, которое рассматривается как фактор, стабилизирующий Европу. Соответственно были

разработаны следующие юридические документы, регулирующие международное сотрудничество на региональном и местном уровнях: принятие в 2007г. Европейского инструмента соседства и партнерства (ЕИСП); программа «Регион Балтийского моря 2005 г.»; подписание проекта транспортного коридора Восток-Запад II в 2012г. В их основе заложены такие принципы, как самоуправление, трансграничная кооперация, одинаковые компетенции, соблюдение внутреннего законодательства.

Основной целью сотрудничества в рамках еврорегионов являются сотрудничество в следующих сферах: территориальная планировка, коммуникации, транспорт, связь, образование, охрана здоровья, культура, спорт и туризм, охрана окружающей среды, ликвидация стихийных бедствий, совместные действия по гармоничному развитию приграничной инфраструктуры, улучшению контактов между жителями, организациями и предприятиями.

В настоящее время на границах с ЕС с участием Беларуси создано 5 еврорегионов: «Днепр», «Буг», «Неман», «Беловежская пуца» и «Озерный край».

Идея создания еврорегиона на стыке Беларуси, Польши и Украины назрела давно и начала прорабатываться еще в 1992 году. Три года спустя было образовано трансграничное объединение — еврорегион «Буг». В состав вошли Волынская область Украины и воеводства приграничных территорий Польши (сейчас они вошли в состав Люблинского воеводства). С мая 1998 года в состав действительных членов вошла Брестская область Беларуси. «Буг» является членом Европейской ассоциации приграничных регионов.

Основное преимущество «Буга» — выгодное географическое положение. Через его территорию проходят важнейшие коммуникации, соединяющие страны Западной Европы, Россию, Украину и Прибалтику. Здесь находятся пассажирские и товарные пограничные переходы европейского значения, развитая индустрия транспортных перевозок. На территории Брестской области расположена СЭЗ «Брест», где зарегистрировано более 100 предприятий, в том числе с участием иностранного капитала. В области около 700 субъектов хозяйствования всех форм собственности осуществляют экспортно-импортные операции с партнерами из более 118 стран мира. Главными внешнеэкономическими партнерами области являются Россия, Германия, Польша, Украина, Италия.

Действуют совместные рабочие группы: территориальное планирование, инфраструктура, коммунальная сфера, транспорт, связь; охрана и улучшение состояния окружающей среды; расширение информации и создание баз данных; сотрудничество между организациями и различными отраслями хозяйства; образование, здравоохранение, культура, спорт и туризм; контакты органов местного самоуправления; безопасность, взаимодействие правоохранительных органов и ликвидация угрожающих ситуаций [4].

Местные органы управления приграничных территорий расширяют сеть небольших межгосударственных погранпереходов, которые упростят контакты людей по обе стороны границы. Открыты переходы «Домачево-Словатычи», «Песчатка — Половцы», на территории национального парка «Беловежская пуца» открылся пункт пропуска «Переров — Белавежа». С польской стороны обсуждается необходимость открытия пешеходного движения на пункте пропуска «Варшавский мост».

Развивается инфраструктура международных пограничных переходов европейского значения. В этой сфере Брестская область сотрудничает с программой TACIS. Реконструированы погранпереходы «Варшавский мост» и «Козловичи», закончено строительство таможенного терминала «Козловичи-2».

Представители белорусской стороны еврорегиона «Буг» участвуют в трехсторонней рабочей группе по разработке совместного программного документа по сотрудничеству в рамках программы «Добрососедство» INTERREG III A/TACIS.

Перспективен проект восстановления водного пути Днепр — Висла — Одер. Первый этап — оценка возможности и целесообразности восстановления исторически сложившегося соединения реки Висла и Днепро-Бугского канала через трансграничный водный участок реки Западный Буг.

Ежегодно проходит международная выставка-ярмарка «Брестское Содружество». Представители Брестской области с 2001 принимают участие в ежегодных международных выставках «Любдом». Выставочные площадки для представителей еврорегиона предоставляются бесплатно. Именно здесь можно найти партнеров и инвесторов.

Несколько другое направление деятельности имеет белорусско-польское общественное объединение еврорегион «Беловежская пуца». Он был создан в 2002 году. «Беловежская пуца» объединяет Каменецкий, Пружанский, Свический районы Беларуси и Гайнувский повет Польши. Особенность еврорегиона в том, что он расположен на территории уникального комплекса реликтовых лесов. У объединения есть руководящий орган — секретариат.

Главные цели региона: охрана окружающей среды, рациональное использование природных ресурсов, трансграничный экологический и культурный туризм, культурное и научно-образовательное сотрудничество, сохранение уникального природного комплекса Беловежской пуцы [5].

Приведенный пример показывает, что еврорегионы не всегда имеют под собой экономический фундамент. «Беловежская пуца» имеет скорее экологические и культурные обоснования, что видно из



целей. Это позволяет сделать вывод о том, что еврорегионы — универсальные, а не узкопрофильные объединения, поскольку на местном уровне могут решаться проблемы различного рода.

Специалисты отмечают, что создание и деятельность еврорегионов имеет значение в силу ряда причин: они укрепляют практику делегирования полномочий местным органам власти, способствуют экономическому развитию, представляют собой инновационные структуры в области управления региональным развитием (возможно, даже более эффективные, нежели существующие).

Более того, еврорегион — это своеобразная площадка для привлечения инвестиций, ведь именно здесь срабатывает система двухсторонних инвестиционных гарантий, образуются свободные экономические зоны (например, СЭЗ «Брест» в рамках еврорегиона «Буг»).

Европейским Союзом оказывается поддержка приграничного сотрудничества. Разработана Программа трансграничного сотрудничества Беларуси, Польши и Украины на 2014-2020 гг. Программа поддерживает мероприятия в рамках четырёх тематических целей:

- продвижение местной культуры и сохранение исторического наследия;
- повышение доступности регионов, развитие проточного и устойчивого к климатическим воздействиям транспорта, коммуникационных сетей и систем;
- общие задачи в области защиты и безопасности;
- содействие управлению границами и управление безопасностью, мобильностью и миграцией.

Таким образом, в Беларуси действует 5 еврорегионов (планируется создать шестой «Даугава — Западная Двина»), которые способствуют инвестиционной привлекательности и устойчивому развитию территории с помощью трансграничного туризма.

#### Список использованных источников

1. Государственная программа развития туризма в Республике Беларусь на 2011-2015 годы [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства спорта и туризма Республики Беларусь. — Режим доступа: <http://www.mst.by/ru/programma-gazvitiya-turizma>.
2. Туристские регионы Беларуси / редкол.: Г. П. Пашков [и др.]. - Минск: Беларус. энцыкл. імя П. Броуш, 2008. - 608 с.
3. Еврорегионы Беларуси [Электронный ресурс] / Официальный сайт «Центр изучения внешней политики и безопасности». — Режим доступа: <http://ru.forsecurity.org>.
4. Трансграничное объединение «еврорегион Буг» [Электронный ресурс] / Официальный сайт Брестский областной исполнительный комитет. — Режим доступа: <http://www.brest-region.gov.by/index.php/ekonomika/prigranichnoe-sotrudnichestvo/123-transgranichnoe-ob-edinenie-evroregion-bug>.
5. Еврорегион «Беловежская пуца» [Электронный ресурс] / Официальный сайт Еврорегионы Беларуси». — Режим доступа: [http://beleuroregion.by/index.php?id=61&Itemid=104&option=com\\_content&view=article](http://beleuroregion.by/index.php?id=61&Itemid=104&option=com_content&view=article).

**Холявко Н.І.**, к.е.н., доц., **Шестаковська Т.Л.**, к.е.н., доц.

*Навчально-науковий інститут економіки*

*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

e-mail: [natasha290186@ukr.net](mailto:natasha290186@ukr.net)

#### Економічна безпека вищої освіти

Наукові підходи до економічної безпеки перебувають у стані постійного розвитку. Сучасні вчені суттєво розширили коло використання поняття економічної безпеки. Даний термін та відповідні аспекти проявляються і спостерігаються в дослідженнях економічних процесів в системі освіти, в тому числі вищої освіти. Розвиток питань економічної безпеки вищої освіти нині перебуває на стадії становлення, систематизовано етапи їх еволюції можна звести до наступних:

- 1) теоретичний етап, що означає постановку проблеми та ініціювання наукового інтересу до аспектів безпеки, що розроблялись, головним чином, у рамках економіки освіти;
- 2) етап зародження, що знаменується, у першу чергу, виникненням і науковим опрацюванням терміну «економічної безпеки вищої освіти»;
- 3) науково-методологічний етап, що визначається розробкою наукового інструментарію, методології та методики дослідження економічної безпеки вищої освіти. Цей же етап характеризується поступовим впровадженням науково обґрунтованих пропозицій щодо забезпечення економічної безпеки вищої освіти в практику.

Об'єкти економічної безпеки вищої освіти розглядають комплексно, відносячи до них власне систему вищої освіти, вищі навчальні заклади, науково-педагогічний, адміністративний персонал, студентів, а також земельні ділянки, обладнання, устаткування, елементи інфраструктури, якими володіють університети. Поряд із цим, наявні в університеті фінансові та інформаційні ресурси цілком можуть бути віднесені до об'єктів економічної безпеки. Беззаперечними вимогами до об'єктів економічної безпеки вищої освіти є їх цілковита узгодженість із ключовими принципами економічної та національної безпеки країни і врахування специфічних інтересів особистості, суспільства і держави.

Система вищої освіти володіє потужним потенціалом як із точки зору гарантування економічної безпеки власних об'єктів, так і з точки зору забезпечення економічної безпеки країни в цілому. Виходячи з цього, цілком обгрунтованою є необхідність формування державної стратегії у сфері забезпечення економічної безпеки системи вищої освіти України. Останнє, у свою чергу, вимагає опрацювання механізмів, розробки форм, методів, інструментів прогнозування загроз, імплементації релевантних цільових програм, конкретизації критеріїв та засобів оцінки рівня економічної безпеки вищої освіти. Причому, неодмінною вимогою виступає важливість нормативно-правового забезпечення процесів розвитку вищевказаної стратегії на засадах науковості та реалістичності за чіткої скоординованості діяльності відповідальних виконавців органів державної та місцевої влади.

Забезпечення економічної безпеки системи вищої освіти повинно базуватись на принципах:

- легітимності (законності);
- збалансованості інтересів особистості, суспільства і держави;
- інтегрованості сфер освіти, науки, технологій, інновацій і виробництва.

Взаємоузгоджена діяльність на макрорівні (на національному, на рівні органів державної влади) та макрорівні (на локальному, на регіональному рівні, на рівні місцевих органів влади, бізнесу, вищих навчальних закладів) із забезпечення і посилення економічної безпеки країни в цілому та системи вищої освіти зокрема синергетично призведе до досягнення наступних цілей:

- підвищення конкурентоспроможності освітніх послуг, вітчизняних вищих навчальних закладів;
- удосконалення професійних якостей випускників університетів як майбутніх фахівців у національній економіці;
- активізація мобільності вчених і студентів, що сприяє обміну досвідом й інформацією та долученню до провідних світових досягнень;
- поліпшення престижу професії вченого і, як результат, зменшення обсягів відсотку молодих талановитих учених за кордон;
- зорієнтованість фундаментальних і прикладних досліджень університетських вчених на досягнення стратегічних національних пріоритетів;
- збільшення масштабів наукоємного сектору економіки;
- активізація інноваційного розвитку національної економіки;
- підвищення конкурентоспроможності технологій національного виробництва;
- створення сприятливих умов для генерування інноваційних ідей з реальною перспективою їх подальшої трансформації в інноваційні проекти;
- посилення інформаційної безпеки на рівні національної економіки в цілому.

Основні аспекти, що ідентифікують рівень економічної безпеки вищої освіти, можна згрупувати в три блоки критеріїв:

1) критерії ресурсного забезпечення – у більшості випадків зводяться до визначення ступеню забезпеченості системи вищої освіти та вищих навчальних закладів фінансовими ресурсами, що логічно взаємопов'язано з рівнем матеріально-технічного забезпечення навчально-виховного і науково-дослідного процесів в університетах (із особливим акцентом на наявність та ефективність експлуатації сучасних інформаційно-комунікаційних технологій); у сучасних умовах, поряд із вищезазначеним, актуалізується роль інформаційних та людських ресурсів у забезпеченні діяльності вищих навчальних закладів;

2) критерії економічної безпеки осіб, задіяних у системі вищої освіти – пов'язані, головним чином, із рівнем та своєчасністю оплати праці співробітників вищих навчальних закладів, що у своїй сукупності прямо впливає на рівень їх економічної безпеки;

3) критерії управлінського забезпечення – охоплюють сукупність параметрів, що характеризують ступінь кваліфікованості, оперативності та практичної орієнтованості й ефективності рішень, що приймаються керівництвом вищих навчальних закладів з метою посилення рівня їх економічної безпеки.

Досліджуючи питання взаємопов'язаності економічної безпеки країни й економічної безпеки системи вищої освіти, необхідно чітко конкретизувати показники їх взаємовпливу. Першочергово і найбільш очевидно при цьому виокремити показник співвідношення витрат на вищу освіту до приросту національного доходу. Це обгрунтовується наступною тезою: збільшення обсягів фінансування системи вищої освіти сприяє підвищенню ефективності функціонування вищих навчальних закладів, що виражається у зростанні якості освітніх послуг, підвищенню рівня професіоналізму та кваліфікації випускників вищих навчальних закладів, а, відповідно, результативності їх діяльності в національній економіці, що проявляється в показниках динаміки національного доходу, валового внутрішнього продукту, чистого національного продукту та ін. Варто констатувати, що вищезазначене доцільно доповнити також, як:

- підвищення якості та відсотку виконання норми виробітку;
- зниження обсягів виготовлення дефектної продукції;

- мінімізація простоїв обладнання на виробничих підприємствах;
- зниження витрат часу на освоєнні інноваційної техніки і технологій;
- зниження витрат часу на освоєння нових видів робіт, виробництва нової продукції;
- підвищення рівня раціоналізаторства;
- підвищення творчої складової в роботі;
- підвищення рівня інноваційної активності національних промислових підприємств тощо.

Перераховані аспекти розглядаються виключно як результат підвищення якості освітніх послуг вітчизняних вищих навчальних закладів, що знаходить свій прояв у зростанні рівня професіоналізму та кваліфікації їх випускників. Не менш важливою в аналізованому контексті виявляється науково-дослідна, винахідницька й інноваційна діяльність сучасних закладів вищої, що на сьогоднішній день реалізується за активного залучення студентського контингенту. Участь у наукових дослідженнях, у розробці та виконанні інноваційних проектів протягом навчання в університетів сприяє формуванню у студентів навичок організації та здійснення дослідницької роботи, розвитку інноваційного мислення та інноваційної культури. Завдяки залученню студентів до виконання фундаментних і прикладних інноваційних НДДКР спільно з досвідченими професорами й доцентами університетів майбутні висококваліфіковані фахівці набувають рис інноваційної сприйнятливості й уміння оперативно адаптуватись до динамічної мінливості науки, техніки та технологій. Вихід фахівця такого рівня на ринок праці супроводжуватиметься його достатньо швидким працевлаштуванням, ефективною діяльністю на обраному підприємстві за здобутою професією з метою підвищення рівня його рентабельності та, як результат, економічним зростанням у країні. З іншого боку, підготовка висококваліфікованих фахівців, спроможних інноваційно мислити та інноваційно діяти, супроводжується підвищенням рівня конкурентоспроможності вищого навчального закладу та національної системи вищої освіти в цілому.

Ретельне вивчення наукового доробку вчених, які займаються дослідженням питань економічної безпеки системи вищої освіти, дозволило систематизувати ключові загрози, а саме:

- загроза недотримання конституційних прав і свобод людини (в аналізованому контексті – прав на освіту, працю, вибір професії та роду діяльності);
- фінансові загрози (зменшення обсягів фінансування вищих навчальних закладів; вплив фінансово-економічних криз);
- загроза посилення конкуренції з боку іноземних вищих навчальних закладів, які в умовах сучасної глобалізації та інтернаціоналізації вищої освіти активно виходять на іноземні ринки освітніх послуг (у тому числі намагаючись мінімізувати негативний вплив демографічних проблем у власній країні на розвиток системи освіти);
- загроза відставання в обсягах знань та інформаційних ресурсів, до яких мають доступ і можуть оперувати науковці та викладачі країни;
- загроза посилення технологічного відриву національної економіки від економік провідних країн світу;
- загрози суттєвої зміни ринку праці, на які в силу існування часового лагу в діяльності вищих навчальних закладів (у середньому – п'ять років від прийому студентів до випуску університетами фахівців) система вищої освіти буде неспроможна своєчасно та в повному обсязі відреагувати.

У світлі сучасних проблем в Україні проблеми забезпечення економічної безпеки набувають виключної актуальності. Беззаперечно важливе значення має необхідність консолідації зусиль і потенціалу всіх суб'єктів національної економіки з метою підвищення рівня її безпеки. Лише за умов повного узгодження та налагодження ефективної взаємодії між усіма економічними суб'єктами можливе досягнення позитивних синергетичних ефектів від їх гармонізованої кооперації.

Сконцентрований у вищих навчальних закладах потужний потенціал робить їх повноправними і достатньо впливовими суб'єктами економічної безпеки країни. Роль сектору вищої освіти в забезпеченні економічної безпеки проявляється в реалізованій університетами освітній (підготовка висококваліфікованих фахівців, які володіють знаннями та навичками стосовно основних орієнтирів та пріоритетів розбудови економічної безпеки), навчально-методичній (оперативне оновлення навчально-методичних матеріалів з метою забезпечення їх адекватності реальному стану розвитку національної економіки та міжнародних економічних відносин), науково-дослідній (ефективне виконання фундаментальних і прикладних НДДКР з проблематики забезпечення економічної безпеки країни), інноваційній (генерування інновацій, ініціація й імплементація інноваційних проектів вищими навчальними закладами, у тому числі, start – up – проектів) діяльності сучасні університети, з одного боку, забезпечуючи власну економічну безпеку, з іншого боку, здійснюючи підготовку висококваліфікованих фахівців, що сприятимуть економічному зростанню країни, посідають важливе місце в посиленні безпеки національної економіки в цілому. Вагомим імперативом подальшого розвитку країни є активізація всіх інноваційно активних і потенційно спроможних суб'єктів до досягнення перспективних пріоритетів забезпечення економічної безпеки країни.

**Хоменко І.О.**, к.е.н., доцент, кафедра теоретичної та прикладної економіки  
*Навчально-науковий інститут економіки  
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*  
e-mail: inna\_khomenko@mail.ru

### **Транспортно-логістичні центри як основа формування транспортно-економічних кластерів**

Змішані перевезення є одним із перспективних напрямків розвитку транспортної системи України, адже він дозволяє значно збільшити обсяги перевезень по її території за участі національних транспортних компаній, що в свою чергу сприятиме підвищенню конкурентоспроможності країни на світовому ринку транспортних послуг, розвитку, існуючих раніше МТК (міжнародний транспортний коридор), сприятиме наближенню України до вступу в світову транспортну систему.

Саме відсутність в Україні розвинутих транспортно-логістичних центрів є однією з низки причин, через які як внутрішні так і зовнішні мультимодальні перевезення по території нашої держави так і не набули достатнього розвитку.

Транспортно-логістичний центр (ТЛЦ) – організація на деякій території, наприклад на території ВЕЗ (вільна економічна зона), у межах прикордонних вузлів, транспортних коридорів, прикордонних вузлів, магістралей. Такі логістичні центри забезпечують координацію при використанні в межах єдиного перевезення різних видів транспорту, здійснюють навантажувально-розвантажувальні роботи, перевалку вантажів та їх переробку, зберігання вантажів як короткострокове так і довгострокове, здійснення ряду митних процедур, що необхідні при перетині товаром державного кордону, інвентаризацію запасів, експлуатацію вантажів та їх переадресацію, надає сервісні та комерційно-ділові послуги і здійснює доставку вантажу замовнику з використанням сучасних технологій.

Транспортна мережа України має формуватися на базі великих вантажних центрів торговельно-розподільчого, транзитного та транспортного типу.

Згідно з рівнем розвитку транспортної мережі України на даному етапі, можна організувати близько 40 опорних ТЛЦ, які можна згрупувати за 3 ознаками:

- 1) прикордонні – у прикордонних містах, де великий вантажообіг (Ковель, Харків, Чоп);
- 2) внутрішні – у великих обласних центрах (Київ, Черкаси, Вінниця, Житомир, Хмельницький);
- 3) водні – у приморських областях (Рені, Одеса, Миколаїв, Херсон).

Основною ознакою ТЛЦ є те, що вони пов'язують територіально віддалені між собою економічні райони та підтримують спільне управління матеріальними потоками. Створення і розвиток оптимальної мережі транс-логістичних центрів на території нашої країни сприятиме формуванню та розвитку транспортної інфраструктури, а також раціональному вантажоруху.

ТЛЦ є початковим етапом для формування транспортно-логістичних кластерів, які поступово почнуть формуватися навколо них.

Оскільки стратегічним курсом України є курс на євроінтеграцію, то невід'ємними складовими цього процесу є такі напрямки як єврокластери та єврологістика. Єврологістика – формування єдиного транс-логістичного простору в Європі, що об'єднуватиме не тільки країн-членів ЄС, а й сусідні країни, в тому числі Україну.

Процеси кластеризації, що на сьогоднішній день набули значного поширення в Європі – створення в основних галузях економіки галузевих територіально-виробничих комплексів – вони сприяють ефективному розвитку господарства в сучасних умовах. Актуальним є створення кластерів в сфері послуг, а, особливо в транспортно-логістичній сфері.

В основі транспортного кластера лежить процес створення транспортно-логістичної системи, а ядром такого кластеру може бути транспортно-логістичний центр. Стратегічною метою функціонування транспортно-логістичного кластеру є забезпечення розвитку та підтримки всіх учасників транспортно-логістичного бізнесу, а також створення відповідної інфраструктури для комплексного обслуговування перевезень, в тому числі транзитних.

Крім того, забезпеченню продуктивного функціонування транспортних кластерів часто перешкоджає недостатня інформаційна взаємодія між учасниками кластеру, тобто відсутність досконалої системи обміну інформацією, яка побудована на принципах міжвідомчої взаємодії. Така побудова інформаційної системи дозволить полегшити та прискорити формування транс-логістичних ланцюгів.

Транспортні кластери – новий етап у розвитку ТЛС, що базується на принципах добровільного об'єднання компаній, що є їх безпосередніми ланками, які у даному співтоваристві зберігають свою незалежність, оскільки разом сприяють більш ефективному використанню транспортно-логістичного потенціалу.

Кластери досить активно почали розвиватися в Європі ще в 50-х роках минулого століття, коли в цілях економії компанії, які мали схожу спеціалізацію чи були розташовані близько одна біля одної почали більш тісно співпрацювати з метою підвищення своїх конкурентних позицій на ринку.

Вже в 90-х роках кластери почали формуватися на транспортних хабах (хаб – пересадочний, перегрузочний вузол), і найбільш сприятливим місцем для формування кластерів стали саме морські порти, оскільки вони найчіткіше відображають процес входу-виходу продукції. Прикладом таких кластерів у Європі є порти Роттердам, Амстердам, Гент.

Порт перетворюється у кластер коли його значення поступово починає виходити за рамки транспортного вузла, де товари просто переміщуються. Сюди також може бути переміщений процес часткової переробки, упаковки чи переупаковки товарів, тобто будь-які дії, в результаті яких товар змінює свій початковий вигляд. Це в свою чергу збільшує вартість вантажу, в тому числі у вигляді додаткових податків, які надходять до держбюджету, або сприяє збільшенню робочих місць.

Україна, враховуючи своє вигідне географічне положення, а також для успішної інтеграції у Європейське співтовариство повинна розширювати та розвивати існуючі транспортні мережі. Для цього необхідно поєднувати окремі регіональні, функціональні та економічно пов'язані між собою ланки транслогістичного ланцюга (транспортних та транспортно-розподільчих вузлів, локальних, регіональних та магістральних шляхів сполучення, міжнародних транспортних коридорів) в єдину систему транспортування для надання якісного сервісу як внутрішнім так і зовнішнім споживачам, що сприяє зменшенню загальних логістичних витрат.

На думку багатьох вчених, які в свій час досліджували проблеми та перспективи кластеризації, найбільш доцільно розглядати перспективи формування транспортно-логістичних кластерів на прикордонних територіях, адже саме тут: в портах, залізничних та автомобільних вузлах відбувається найбільше переміщення пасажирів та товарів. Найперспективнішими в цьому напрямку в Україні визначені: Київ, Харків, Дніпропетровськ, Одеса, Львів, що є провідними центрами основних залізничних напрямків.

Розбудова мережі транспортно-логістичних кластерів (ТЛК) прикордонних регіонів у подальшому сприяє створенню Єдиної Європейсько-Азіатської транспортної системи, що має загальну інфраструктуру; забезпеченню вільного переміщення вантажів та пересуванню транспортних засобів; дозволить сформувати єдину тарифну політику на послуги транспорту відповідно до світових стандартів.

Діяльність транспортно-логістичних кластерів на прикордонних територіях має бути заснована на європейських принципах партнерства та співробітництва, серед яких слід виділити:

- максимально повний пакет транспортно-логістичних послуг, що надається кожному з учасників співробітництва;
- спрощена система документообігу, в рамках якої комплексне транспортно-логістичне обслуговування повинно здійснюватися на основі єдиного документу, що відображав би замовлення на конкретний пакет послуг, опис завдань та розподіл їх між виконавцями із зазначенням функції контролю за конкретним виконавцем;
- створення єдиного інформаційного простору, в рамках якого відбувається стандартизація та уніфікація перевізних документів;
- використання єдиної маркетингової стратегії учасниками транспортно-логістичних операцій з метою оптимального пакету надання послуг; щодо залучення потенційних клієнтів і формуванню високого рівня попиту на транспортно-логістичне обслуговування;
- розбудова партнерських відносин між українськими й європейськими організаціями в межах транспортно-логістичного обслуговування на шляху реалізації транзитних перевезень мережею міжнародних транспортних коридорів.

Найважливішою складовою ТЛК, який представляє собою об'єднання різних логістичних ланок, є логістичні та транспортні підприємства, які розташовуються у найголовніших центрах зародження та перетину вантажів і товаропотоків, що приймають безпосередню участь у наданні послуг.

Кластеризація у транспортно-логістичному секторі є ефективною формою організації взаємодії між учасниками повного ланцюга доставки вантажів, що в свою чергу є основою для забезпечення підтримки конкурентоспроможності транспортно-логістичної продукції на міжнародній арені, а також на національному та регіональному рівнях.

#### Список використаних джерел:

1. Хоменко І.О. Формування та розвиток транспортних кластерів: теорія і практика / І.О. Хоменко. – Чернівці: Чернівецький державний інститут права, соціальних технологій та праці, 2011. – 203 с.
2. Стійкий розвиток регіонів України на базі кластеризації (теоретико-методологічний аспект) / [ред. К.Ф. Ковальчука та ін.]. – Дніпропетровськ: ІМА-прес, 2012. – 280 с.
3. Хоменко І.О. Автомобільний транспорт у зовнішньоекономічній діяльності регіону / І.О. Хоменко, Є.М. Сич // Збірник наукових праць Київського університету економіки і технологій транспорту. – К.: КУЕТТ, 2004. – Випуск 5. – 169-180с. (Серія «Економіка і управління»).

4. Хоменко І.О. Потенціал розвитку просторово - господарської структури транспортного ринку регіону / І.О. Хоменко, Є.М. Сич // Збірник наукових праць Київського університету економіки і технологій транспорту. – К.: КУЕТТ, 2005.– Випуск 7. – 72-83с. (Серія «Економіка і управління»).

5. Хоменко І.О. Системоутворюючі фактори регіонального розвитку /І.О. Хоменко, Є.М. Сич // Вісник Чернігівського державного технологічного університету: зб. наук. праць. – Чернігів: ЧДТУ, 2007. - № 31. – 79-83с.

6. Хоменко І.О. Методичні підходи до формування транспортних кластерів у контексті регіональної стратегії розвитку / І.О. Хоменко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету: зб. наук. праць. – Чернігів: ЧДТУ, 2011. - № 4 (54).– 238-242с. (Серія «Економічні науки»).

**Хуторна М. Е.**, к.е.н., доц. доцент кафедри банківської справи,  
**Некраса О. В.**, студент 6 курсу, фінансово-кредитного факультету  
*Черкаський навчально-науковий інститут*  
*ДВНЗ «Університет банківської справи» (м. Черкаси, Україна)*  
e-mail:oleksandr.nekrasa@gmail.com

### **Особливості діяльності банку, як суб'єкта протидії легалізації незаконних доходів**

**Актуальність.** У процесі вчинення злочинів, що приносять великі доходи, давно проявляється прагнення надати останнім легального характеру з метою їх подальшої капіталізації, використання і отримання прибутків вже в узаконених економічних і фінансових відносинах. Процес відмивання нелегалізованих доходів є катастрофічним явищем для економіки не лише на національному рівні, але і світовому. Він завдає відчутних збитків фінансовій сфері, особливо банківським установам, які стають учасниками таких процесів.

Банки відіграють чи не ключову роль у процесі здійснення легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, а їх діяльність є основоположним чинником, без якого здійснити цей процес фактично неможливо. Для вітчизняних банків питання протидії легалізації доходів є явищем відносно новим, а тому недостатньо дослідженим. У процесі протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, вони виконують незвичну для них роль з попередження легалізації доходів. Втім, відповідно до даних Державної служби фінансового моніторингу, на банки припадає близько 98 % усіх повідомлень про підозрілі фінансові операції, що говорить про їх важливу роль у даному процесі.

З набуттям Україною державного суверенітету значно збільшилася можливість інтеграції нашої держави до світового співтовариства, налагодження міжнародного співробітництва та розширення закордонних зв'язків, зокрема економічних, фінансових та банківських. Однак поряд з цим зросла можливість для розвитку міжнародних злочинних зв'язків у сфері відмивання доходів, отриманих незаконним шляхом.

Враховуючи той факт, що Україна постійно зазнає кон'юктурних трансформацій та знаходиться у стані військового конфлікту, постає реальна небезпека відмивання коштів злочинців, що діють в межах країни, а також використання її території задля такого ж роду дій зарубіжних злочинних угруповань. Останні також не рідко направляють легалізовані кошти на підтримку тероризму, що робить питання застосування превентивних мір та протидії легалізації коштів особливо актуальними

**Метою роботи** є дослідження діяльності банку як суб'єкту протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом.

Дослідженням проблем протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, займалися такі вітчизняні і закордонні вчені, як: Бережний О., А. Римарук, Ю. Лисенков, Дмитров С., Ч. Роута ін.

**Виклад основного матеріалу.** Такий вид злочинної діяльності як легалізація злочинних доходів постійно перебуває у центрі уваги міжнародної спільноти, оскільки являє собою глобальну загрозу економічній та політичній безпеці будь-якої країни. Банківські установи часто виступають посередниками у відмиванні коштів, отриманих незаконним шляхом, тому здійснення банками превентивних заходів щодо запобігання цим суспільно небезпечним діянням та створення ефективного механізму щодо виявлення легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, клієнтами банку є вкрай важливим моментом.

Загалом, не існує єдиного поняття стосовно «відмивання грошей» ні в міжнародному законодавстві, ні в законодавстві окремих держав. В Україні ж легалізацією грошей, набутих злочинним шляхом, відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність», вважається внесення на рахунки банку грошей чи іншого майна, здобутих з порушенням вимог законодавства України, або переказ таких грошей чи майна через банківську систему України з метою приховування джерел походження цих коштів чи створення видимості їх легальності [4].

Найбільш поширеними способами легалізації злочинних доходів у банківській сфері України є:

1. Переказ коштів через банківські рахунки в Україні за фіктивними договорами;
2. Отримання в банках коштів з рахунків на фіктивних підставах;

3. Переказ коштів на банківські рахунки за кордон на підставі фіктивних угод;
4. Укладання договорів банківського вкладу;
5. Здійснення валютнообмінних операцій;
6. Укладання кредитних договорів.

Провідну роль у вирішенні проблеми запобігання легалізації покликаний відігравати ефективний, дієвий, неупереджений та своєчасний фінансовий моніторинг, завдання та принципи здійснення якого повинні бути закріплені на законодавчому рівні. Вивчення проблеми формування ефективної банківської системи дозволяє говорити про необхідність саме системного підходу до побудови рівноважної стратегії щодо організації банківського нагляду та регулювання в Україні з урахуванням особливостей національної економіки. Саме виявлення та протидія легалізації незаконних доходів і фінансування тероризму стали основою спільної та цілеспрямованої роботи служби Державного фінансового моніторингу, Національного банку України та інших органів виконавчої влади [3].

Засади функціонування системи фінансового моніторингу в Україні викладені у статті 5 розділу II Закону України “Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансування тероризму та фінансування розповсюдження зброї масового ураження”. Згідно з цією статтею система фінансового моніторингу складається з первинного фінансового моніторингу та державного фінансового моніторингу. Суб’єктами первинного рівню фінансового моніторингу є фінансові установи, зокрема і банки, біржі і платіжні системи та їх учасники, а також суб’єкти господарської діяльності. Первинний фінансовий моніторинг мають проводити всі підприємства, установи та організації, які відповідно до чинного законодавства здійснюють фінансові операції

Комерційні банки є учасниками первинного фінансового моніторингу, що викладено у 1 пункті частини 2 статті 5 Закону України “Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансування тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення”. Вони зобов’язані проводити ідентифікацію осіб, що здійснюють підозрілі фінансові операції, забезпечувати виявлення та реєстрацію таких операцій, а також оперативне подання інформації про них спеціально вповноваженому державному органу[5].

Банк з урахуванням вимог законодавства, нормативно-правових актів Держфінмоніторингу України і Національного банку України встановлює правила, розробляє програми проведення фінансового моніторингу. Правила внутрішнього фінансового моніторингу розробляються банком з урахуванням вимог законів України, що регулюють питання запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, нормативно-правових актів Національного банку України, актів Уповноваженого органу, прийнятих на виконання та відповідно до цих законів, рекомендацій Групи з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей, Базельського комітету банківського нагляду.

Основним принципом розроблення та реалізації Правил внутрішнього фінансового моніторингу і програм здійснення фінансового моніторингу банку є забезпечення участі працівників банку (у межах їх компетенції) у виявленні фінансових операцій, які можуть бути пов’язані з легалізацією (відмиванням) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванням тероризму. Здійснення заходів, передбачених законодавством із питань запобігання легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму або фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення, забезпечується безпосередньо банком, його філіями, іншими відокремленими підрозділами та дочірніми підприємствами, зокрема розташованими в державах, у яких рекомендації Групи з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (ФАТФ) не застосовуються або застосовуються недостатньою мірою, у межах, визначених законодавством такої держави. У разі якщо застосування зазначених заходів не дозволяється законодавством такої держави, суб’єкти первинного фінансового моніторингу зобов’язані повідомити Держфінмоніторинг України і Національний банк України про неможливість ужиття зазначених заходів[1].

Одночасно банк уживає відповідних запобіжних заходів, спрямованих на: посилення ідентифікації клієнтів до встановлення ділових відносин з особами або компаніями цих країн; систематичне повідомлення про фінансові операції з клієнтами відповідних країн; попередження представників нефінансового сектору про те, що операції з фізичними або юридичними особами у відповідних країнах можуть містити ризик відмивання коштів, одержаних злочинним шляхом, або фінансування тероризму. Банк з метою виконання покладених на нього завдань має право звертатися із запитами до органів виконавчої влади, правоохоронних органів, Національного банку України, юридичних осіб, які в установленому законодавством порядку інформують про результати розгляду такого запиту.

Для забезпечення функціонування внутрішньобанківської системи запобігання легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом банками розробляється та реалізується програма ідентифікації та вивчення клієнтів. Інструментами протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, що використовують в банку є фінансовий моніторинг, навчання працівників банку, взаємодія із

зовнішніми інститутами. Програму ідентифікації та вивчення клієнтів розробляють з урахуванням вимог законів України, що регулюють питання запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму, нормативно-правових актів НБУ, Спеціально Уповноваженого органу – Державної Служби фінансового моніторингу України, рекомендацій Групи з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (FATF), Базельського комітету банківського нагляду щодо проведення ідентифікації та вивчення клієнтів і реалізуються для забезпечення функціонування внутрішньобанківської системи запобігання легалізації кримінальних доходів/фінансуванню тероризму[5].

Очевидним є той факт, що відносини, які виникають у сфері запобігання і протидії легалізації коштів, отриманих злочинним шляхом, і фінансуванню тероризму не є статичними, еволюціонуючи паралельно із соціально-економічними відносинами. Враховуючи це, міжнародними організаціями, які займаються питаннями протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом постійно вдосконалюються способи та методи боротьби з відповідними процесами. Одним з таких методів є побудова у всіх країнах такого законодавства, яке б унеможливило легалізацію незаконних доходів. За останні роки українське законодавство у сфері запобігання та протидії легалізації коштів, одержаних злочинним шляхом, було суттєво видозмінено й гармонізовано з іншими чинними законами і нормативно-правовими актами, введено нові терміни, що актуальні в наш час, імплементовано сучасні рекомендації FATF, змінено перелік СПФМ, їхні обов'язки та відповідальність, процедуру проведення ними фінансового моніторингу та самі критерії обов'язкового і внутрішнього фінансового моніторингу. Ці та інші нововведення, разом із нещодавно прийнятими законами й законопроектами, що найближчим часом мають вступити в дію, мають на меті підвищити ефективність роботи системи фінансового моніторингу України та вивести її на якісно новий рівень.

Однак головна проблема полягає в тому, що величезна кількість грошової маси знаходиться поза межами контролю з боку відповідних органів. Така неможливість пов'язана з тим, що на даний час у нашій державі, в основному, використовуються безготівкові розрахунки, які стають причиною тіньових економічних відносин. Це дає можливість приховати відповідні рухи коштів від оподаткування, тобто проведення фінансових махінацій. Така діяльність в Україні стала професійним видом «підприємницької діяльності» організованих злочинних угруповань, які, отримані від наркобізнесу, торгівлі людьми, проституції, контрабанди тощо, кошти конвертують у безготівкову форму та переправляють через національний кордон, а потім використовують їх як легальний дохід[1].

Тобто, ми бачимо, що відбувається значне порушення норм законодавства, і, при цьому, знижуються надходження до державного бюджету, який і без цього є дефіцитним. Саме тому нагальним та надзвичайно важливим є проведення та посилення фінансового моніторингу над суб'єктами господарювання з метою зниження рівня шахрайства та корумпованості. Проте, важливим є не стільки пошук порушників, скільки сам контроль за незаконними фінансовими потоками та наступна їх конфіскація. З цією метою, в Україні було створено організаційно-правовий механізм протидії легалізації доходів, здобутих злочинним шляхом, складовою якого є система суб'єктів, уповноважених виявляти фінансові операції, пов'язані з легалізацією доходів, здобутих злочинним шляхом. Ця система складається з органів державної виконавчої влади і суб'єктів господарювання різних форм власності (суб'єктів первинного фінансового моніторингу), які здійснюють діяльність, пов'язану з наданням фінансових послуг [6].

Попри наявність такого органу та намагання підвести законодавство України та діяльність, щодо протидії легалізації доходів до рівня європейських норм та стандартів, система фінансового моніторингу в Україні має ряд суттєвих недоліків. В першу чергу необхідно розпочати з того, що між самими органами даного виду контролю немає чіткої підпорядкованості та організації взаємодії між органами загального державного контролю та спеціальними органами. Це пов'язано з відсутністю зацікавленості у кінцевих результатах діяльності, корумпованості окремих органів, низький рівень професійної підготовки, складність виявлення фактів легалізації (відмивання) доходів, відсутність належного науково-методичного забезпечення. Іншими словами, хоча Україна і пройшла через певний етап ринкових перетворень, фінансова система та її контролюючі органи все ще залишаються громіздкими, численними, а їх дії неузгодженими. Серед ключових проблем щодо вирішення практичних питань запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, отриманих злочинним шляхом відноситься також проблема дублювання певних завдань і функцій правоохоронних і контролюючих органів [2]. Це доводить необхідність удосконалення системи фінансового моніторингу на первинному рівні, де банківській системі України належить провідне місце. Разом з тим, саме банківські установи повинні приділити значну увагу формуванню дієвої системи внутрішнього фінансового моніторингу.

Виходячи з положень ст. 17 Конституції України де закріплено, що захист та забезпечення економічної безпеки є однією з найважливіших функцій держави, то органи державної влади та Національний банк України реалізуючи свої повноваження здійснюють регулювання у сфері економіки, зокрема забезпечуючи таке регулювання на основі нормативно-правових актів. Разом з тим, державне



регулювання економікою, в тому числі – у сфері фінансового моніторингу здійснюється на основі принципу невтручання органів державної влади у господарську діяльність суб'єктів господарювання. Таким чином, держава, встановлюючи загальнообов'язкові правила поведінки щодо здійснення фінансового моніторингу, надає господарюючим суб'єктам, у тому числі й банкам, значну самостійність у визначенні та встановленні правил внутрішнього фінансового моніторингу. Так, законодавством встановлено, що суб'єкти первинного фінансового моніторингу проводять його за правилами внутрішнього фінансового моніторингу та програмами здійснення[1].

Отже, банк повинен встановити свої правила внутрішнього фінансового моніторингу та програми здійснення фінансового моніторингу, які розробляються відповідно до окремих напрямів його діяльності з обслуговування клієнтів та потребують оновлення заходів попередження на основі аналізу та наявної виробничої необхідності в ході проведення фінансового моніторингу. Зважаючи на те, що в Україні система фінансового моніторингу має досить коротку історію застосування в порівнянні з іншими країнами, що успішно борються з таким явищем як відмивання доходів, та з метою максимального наближення системи фінансового моніторингу до передового досвіду цих країн вона потребує ряду удосконалень. Вважаємо, що задля удосконалення системи фінансового моніторингу в Україні, а саме внутрішньобанківської системи фінансового моніторингу необхідно вжити наступні заходи:

1. Привести національне законодавство у відповідність з вимогами міжнародних стандартів
2. Забезпечити дієву реалізацію положень Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового ураження»;
3. Розробити щорічні плани заходів із запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом
4. Удосконалити засоби моніторингу фінансових потоків та протидії нелегальному відпливу капіталів за межі України
5. Забезпечення регулювання діяльності з організації та проведення лотерей і азартних ігор на території України.

Названі заходи, на нашу думку, будуть мати позитивний ефект лише у разі їх комплексного застосування на основі методів узгодження та координації дій органів державної влади та суб'єктів господарювання, які є суб'єктами первинного фінансового моніторингу в Україні. Разом з тим активна участь органів виконавчої влади у здійсненні фінансового моніторингу не зменшує відповідальності суб'єктів первинного фінансового моніторингу у частині організації, контролю та реалізації внутрішньої системи фінансового моніторингу.

#### Список використаних джерел:

1. Ризики використання послуг банків для легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, або фінансування тероризму в системі банківських ризиків /О. Бережний // Вісник НБУ.- 2013.- № 4.- С. 3-7.
2. Твердовський М. Д. «Правові аспекти щодо легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом» // Фінансове право. – 2013. – №1(15). – С. 56-60.
3. Управління ризиками відмивання незаконних доходів у комерційному банку / Л. Л. Лазебник // Економіка та держава. - 2013. - № 11. - С. 4-7.
4. Закон України "Про банки і банківську діяльність" від 26.04.2015 № 2121-14 [Електронний ресурс]: Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>
5. Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, викладено» від 04.03.2015 №1702-18 [Електронний ресурс]: Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1702-18>
6. Інструкція, затверджена постановою Правління Національного банку України “Про порядок регулювання діяльності банків в Україні” від 12 листопада 2015 р. №368 (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>

**Чеберяк Д.С.**, студентка 5 курсу, група МБС 2-15,  
факультет фінансів та кредиту

Науковий керівник: **Руденко М.В.**, к.е.н., доцент кафедри економіки та управління  
*Черкаський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»*  
(м. Черкаси, Україна)  
e-mail: [dianachebryak@rambler.ru](mailto:dianachebryak@rambler.ru)

#### Функціонування транснаціональних банків в умовах глобалізації

На початку XXI ст. можна спостерігати тенденцію щодо взаємоповязаності економік світу та культурного життя населення країн світу. Цей період знаменувався різким зростанням банківського капіталу, укрупненням фінансових інститутів й загостренням конкуренції в банківському секторі, що пов'язано з глобалізацією світової економіки.

В сучасних умовах інтернаціоналізація грошово-кредитних ринків відбувається швидше, ніж інтернаціоналізація виробництва – світовий фінансовий ринок виконує головну функцію в процесах концентрації капіталів.

В результаті розвитку технічних нововведень та інтеграції сформувалися сприятливі умови для підвищення мобільності капіталів, а саме: поява транснаціональних банків (ТНБ), глобальних інтегрованих ринків тощо. Створення ТНБ спричинила інтернаціоналізація фінансово-кредитної інфраструктури, в результаті чого вони і стали одними з головних суб'єктів сучасної глобальної фінансової системи. Коли інтереси певних національних держав збігаються з інтересами транснаціонального капіталу, транснаціональні банки забезпечують їм значні конкурентні переваги на світовому ринку. Розвинуті країни активно підтримують діяльність транснаціональних компаній і банків, що у свою чергу створює умови для розширення економічного та політичного впливу, надходження додаткових коштів від широкої міжнародної діяльності, для встановлення контролю над економікою закордонних країн [0].

Метою роботи є дослідження особливостей функціонування ТНБ, як суб'єктів міжнародного бізнесу, ролі вищезазначених установ у світових інтеграційних процесах. Транснаціональні банки у сучасних умовах є носіями факторів, що виявляють тенденцію в глобалізації світової економіки.

Транснаціональні банки являють собою універсальні банківські комплекси, які мобілізують великі обсяги коштів в різних валютах. До спектру операцій входять: надання як короткострокових, так і довгострокових кредитів, здійснення операцій з цінними паперами на міжнародному рівні, застосування різних форм фінансування виробництва і зовнішньої торгівлі. Також транснаціональні банки виступають головними посередниками у міжнародному русі позичкового капіталу, стимулюють розвиток масштабних довірчих операцій [0].

Бажання володіти якомога більшою кількістю капіталу, підвищуючи позицію серед конкурентів пояснює динамічний розвиток транснаціональних банків, що зумовлює вихід на національний та міжнародний рівень. Досліджувані фінансові установи стали найважливішими посередниками в умовах глобалізації, які забезпечують необхідними ресурсами учасників зовнішньоекономічних зв'язків.

Діяльність транснаціональних банків прискорює процеси глобалізації, формує глобальні стратегії, відмінностями яких є вимоги до поведінки на світових глобальних ринках: володіння інформацією щодо конкурентів, загальнопланетарне бачення ринків і конкуренції, координація своєї диверсифікованої діяльності за допомогою гнучких інформаційних технологій, розміщення капіталів з найбільшою рентабельністю. Це створює для транснаціональних банків інтегровану мережу внутрішньобанківського обліку, здатність до гнучких та швидких змін у напрямках діяльності у випадку загрози змін умов конкуренції та витіснення з ринку, контроль за своїми операціями в загальносвітовому масштабі, об'єднання всіх своїх численних філій, дочірніх компаній і відділень в єдину мережу з загальним управлінням, угоди з іншими транснаціональними банками і компаніями.

Глобальні стратегії ТНБ характеризуються: об'єднанням капіталів, злиттям, взаємним придбанням активів, створенням систем глобальних кореспондентських відносин та рахунків, а також масштабних маркетингових конкурентних стратегій. У результаті створюються великі інтегровані фінансові системи, у порівнянні з якими території держав починають виступати як другорядні підлеглі системи.

На сучасному етапі банківські інститути обирають стратегію, яка базується на інтернаціоналізації діяльності й відкритті офісів практично у всіх куточках земної кулі; робиться акцент на залучення й обслуговування клієнтів; банківський бізнес стає універсальним, розподіл бізнесу в банківському портфелі всіх послуг й операцій відбувається відносно рівномірно для зниження залежності банку від інших сфер бізнесу [0].

Розширення присутності ТНБ в національних банківських системах відбувається з метою посилення ролі на світовому фінансовому ринку. Досліджуючи зарубіжний досвід, виявлено, що у країнах Латинської Америки транснаціональні американські банки мають значний вплив; у країнах Азії – транснаціональні банки США та Японії. В Естонії 98% активів банків знаходиться під контролем транснаціональних банків, а в Хорватії та Литві - 90% активів. Проникнення транснаціональних банків в український фінансовий простір прослідковується ще з 2005 року. Якщо, у 2005 році частка іноземного капіталу в статутному капіталі діючих банків становила лише 9,6%, то на 01.01.2015 цей показник склав 37%, тобто третина банківської системи України підпорядкована контролю транснаціональних банків [4]. Але на сьогодні в Україні немає власних транснаціональних банків і тому банківська система України не здатна конкурувати з такими банками за своїми показниками.

Аналізуючи щорічний рейтинг найбільших банків світу, який складає журнал «The Banker», найбільший за величиною капіталу держаний банк АТ «Ощадбанк» займає лише 335-у сходинку в світі і 11-е місце серед банків Центральної та Східної Європи. Найбільший український банк ПАТ КБ «Приват Банк» займає 416-у сходинку у світі та 17-е місце серед банків Центральної та Східної Європи. Основний

капітал одного зі світових лідерів серед банківських установ світу банку «The Bank of America» перевищує основний капітал АТ «Ощадбанк» та ПАТ КБ «Приват Банк» в 87,5 та 117,5 разів відповідно [0].

Таким чином, глобалізаційні та інтеграційні процеси суттєво впливають на економічні системи будь-якої держави, незважаючи на рівень її розвитку. Для ефективного функціонування в існуючих умовах необхідно розробити власну стратегію розвитку банківської системи з урахуванням постійного наростання впливу іноземного капіталу [0].

Поліпшення стану вітчизняних банківських установ, на нашу думку, вимагає:

- укрупнення банків шляхом злиття та поглинання;
- підвищення рівня їх капіталізації та збільшення сукупних активів;
- вихід банків на міжнародні фінансові ринки;
- збереження державних банків на ринку банківських послуг;
- сприяння розвитку фінансового-промислових груп та реального сектору економіки за участю національних банків;

відкриття філій банків за кордоном та збільшення їх капіталізації;

- посилення контролю за діяльністю банків.

Запропоновані заходи сприятимуть оптимізації ризиків банківської діяльності та запобіганню виникнення системних фінансових груп мають стати основними напрямками розвитку та зміцнення конкурентоспроможності вітчизняного банківського сектору.

#### Список використаних джерел:

1. Зубець А.В. Світова економіка//А.В.Зубець, О. Н.Гринкевич, Є. А. Богатирьов Навчально-методичний комплекс для студентів економічних спеціальностей-Мінськ: Видавництво МІУ, 2006-356с.
2. Лютий І. О. Банківський маркетинг: підручн. [для студ. вищ. навч. закл.]/ І. О. Лютий, О. О. Солодка - К.: Центр учбової літератури, 2010. - 776с.
3. Мозговий О.М. Міжнародні фінанси //О. М. Мозговий, Т. С. Оболенська, Т. В. Мусієць: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2005. — 257 с.
4. Офіційне інтернет-представництво Національного банку України [Електронний ресурс]. — <http://www.bank.gov.ua/Publication/stat.htm>
5. Чубар О.О. Банківська діяльність у контексті інтеграції та глобалізації/ О.О. ЧубарФінанси України. – 2008. -№1. –С. 138-147.

**Черняк К. А.**, студентка 2 курсу, група Ф-141,  
факультет фінансово-економічний

Науковий керівник: **Велігорський А.М.**, к.е.н., доцент

*Навчально-науковий інститут економіки*

*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

e-mail: [katya.cherniack@yandex.ru](mailto:katya.cherniack@yandex.ru)

### Проблеми платіжного балансу України

Платіжний баланс – це макроекономічна модель, яка систематично відображає економічні операції, здійснені між національною економікою та економіками інших країн світу. Така модель складається з метою формування обґрунтованої зовнішньоекономічної політики країни, аналізу і прогнозу стану товарного та фінансового ринків. На підставі фактичних даних про стан платіжного балансу міжнародними фінансовими установами, зокрема Міжнародним валютним фондом, приймаються рішення про надання конкретним країнам фінансової допомоги для стабілізації платіжного балансу та подолання його дефіциту [1, с.57].

На платіжний баланс країни впливає ряд факторів, зокрема:

- нерівномірність економічного та політичного розвитку країн, міжнародна конкуренція;
- загальний стан економіки та її циклічні коливання;
- зростання закордонних державних витрат (в тому числі закордонні військові витрати);
- динаміка іноземних інвестицій та посилення міжнародної фінансової взаємозалежності;
- зміни в умовах міжнародної торгівлі;
- валютно-фінансові чинники (зокрема інфляція та валютний курс);
- процентні ставки;
- надзвичайні обставини [2, с.347; 4, с.86].

Виходячи з вище сказаного, спробуємо проаналізувати проблеми платіжного балансу України по даним наведеним в таблиці 1.

Таблиця 1

Показники стану платіжного балансу України 2005-2014 рр. (млн. дол. США) [5].

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Зведений баланс	10 721	2 408	9 421	-3 063	-13 726	5 031	-2 455	-4 175	2023	-13307
Рахунок поточних операцій	2 531	-1 617	-5 272	-12 763	-1732	-3018	-10245	-14 761	-16478	-5273
Баланс товарів і послуг	671	-3 068	-8 152	-14 350	-1 953	-3 984	-10 157	-14 772	-15594	-5283
Баланс товарів	-1 135	-5 194	-10 572	-16 091	-4 307	-8 388	16 252	-20 492	-19977	-6065
Експорт товарів	35 024	38 949	49 840	67 717	40 394	52 191	69 418	69 812	64997	55259
Імпорт товарів	-36	-44	-60	-83	-44	-60	-85	-90	-84994	-61324
Баланс послуг	1 806	2 126	2 420	1 741	2 354	4 404	6 095	5 720	4383	782
Прямі інвестиції	7 533	5 737	9 218	9 903	4 654	5 759	7 015	6 620	4079	299
Портфельні інвестиції	2 757	3 583	5 753	-1 280	-1 559	4 317	1 557	512	1191	-2702
Кредити та облігації	7563	12527	23105	12397	-9137	6762	2 598	6 019	7349	-2242
Міжнародні резерви	19400	22300	32500	31500	26500	34600	31800	24500	20400	7500
Валовий зовнішній борг	39619	54512	79955	101659	103396	117346	126236	135049	142100	126300

Дані таблиці дають можливість зробити наступні висновки:

- протягом останніх 10 років для платіжного балансу характерна значна нестабільність. Позитивне сальдо зведеного балансу спостерігалось до 2007 р., у 2008 р. стало від'ємним, в 2010 р. та 2013 р. знову було позитивним, а з 2011 р. і на сьогодні збільшується негативне сальдо;
- рахунок поточних операцій був позитивним тільки в 2005 році. З 2006 р. негативне сальдо поточних операцій стало зростати, досягнув максимуму в 16, 4 млрд.дол. у 2013 році. Основною причиною дефіциту рахунку поточних операцій є негативне сальдо балансу зовнішньої торгівлі товарами. Український імпорт товарів на протязі всього досліджуваного періоду суттєво перевищував експорт. Найбільшим (майже 20,5 млрд. дол.) від'ємне сальдо торговельного балансу було в 2012 р. Головними чинниками такого стану були низька економічна активність та невисока конкурентоспроможність українських товарів, погіршення умов торгівлі із-за зростання цін на енергоносії, торговельні війни з боку Росії, а також значний некритичний імпорт (в тому числі і державні закупки за кордоном) [6, с.5];
- баланс послуг на протязі 2005-2014 рр. мав позитивне сальдо, за рахунок чого дещо покращувалась ситуація з балансом поточних операцій. Але з 2012 р. перевищення експорту послуг над імпортом (+6,1 млрд. дол.) почало скорочуватись і станом на 2014 р. стало мінімальним (+0,8 млрд.) за досліджуваний період. Ця негативна тенденція була обумовлена скороченням надходжень практично по всій номенклатурі експорту послуг (за винятком комп'ютерних та інформаційних послуг). Найбільш суттєво впали надходження від транспортних перевезень (через зменшення транзиту газу, зниження економічної активності і руйнування інфраструктури на сході країни) та туристичних послуг (у зв'язку зі зменшенням чисельності відвідувачів, особливо з Росії) [6, с.7];
- динаміка іноземного інвестування в Україну (за рахунок чого в попередній період в певній мірі вдавалось вирівнювати зведений баланс) теж залишається нестабільною. Максимальні показники по залученню прямих інвестицій були досягнуті у 2007-08 рр. (9,2 і 9,9 млрд. дол. на рік відповідно). В останні роки інвестиційний клімат значно погіршився, наслідком чого стало зниження у 2014 р. загальної суми прямих інвестицій до 299 млн. дол. США (це фактично рівень надходження прямих іноземних інвестицій в країну на початку 90-х рр.). Погіршення інвестиційного клімату пов'язане з політичною нестабільністю, постійними змінами у чинному законодавстві, високим рівнем монополізації, надмірним втручанням держави в економіку, корупцією, тиском на малий та середній бізнес;
- суттєво збільшились зовнішні запозичення уряду та органів грошово-кредитного регулювання. Це стало однією з головних причин зростання валового зовнішнього боргу з 39,6 млрд. в 2005 р. до 142,1 млрд. дол. в 2013 р. В 2014 році валовий зовнішній борг дещо скоротився (до 126,3 млрд. дол.). Але це скорочення відбулось не в наслідку ефективних реформ та збільшення надходжень до державного бюджету, а в результаті здійснення планових погашень Україною кредитів МВФ та зменшення обсягів накопиченої кредиторської заборгованості реального сектору економіки;
- на початку досліджуваного періоду зростали обсяги міжнародних резервів (з 19,4 млрд. у 2005 р. до 34,6 млрд. дол. у 2010 р.). Головним джерелом їх збільшення була іноземна валюта, яку купував НБУ на міжбанківському валютному ринку. Винятком були 2008-09 рр., коли резерви дещо зменшились під впливом світової фінансової кризи. З 2012 р. розпочався процес скорочення міжнародних резервів. Падіння їх обсягів обумовлювалося багатьма причинами, серед яких: валютна

інтервенція НБУ по підтримці стабільності гривні; погашення зовнішніх боргових зобов'язань України перед іноземними кредиторами (зокрема МВФ); необхідність розрахунків за газ з Росією та європейськими постачальниками. Зрозуміло, що вирішальну роль у цьому процесі відіграло погіршення економічної ситуації в країні [7, с.56]. Ті обсяги золотовалютних резервів, які Україна має сьогодні є катастрофічно малими і потребують негайного збільшення.

В цілому основні показники платіжного балансу свідчать про погіршення фінансових результатів зовнішньоекономічної діяльності України. Отже, виникає потреба у визначенні джерел, за рахунок яких можна сприяти оптимізації зовнішньоторговельного балансу та мінімізувати дефіцит платіжного балансу.

Для країн з дефіцитним платіжним балансом, до яких належить і Україна, звичайно застосовуються заходи, що стимулюють експорт товарів та залучення іноземних інвестицій, стримують імпорту товарів та обмежують вивіз капіталів.

До переліку таких заходів входять:

- дефляційна політика, яка спрямована на скорочення внутрішнього попиту;
- девальвація (зниження курсу національної валюти), спрямована на стимулювання експорту та стримування імпорту продукції;
- валютні обмеження, пов'язані з блокуванням іноземної виручки експортерів, регулюванням продажу іноземної валюти імпортерам, зосередженням валютних операцій в уповноважених банках;
- фінансова і грошово-кредитна політика, яка спрямована на підтримку експорту та обмеження імпорту;
- створення сприятливого інвестиційного клімату, з метою активізації надходження капіталів у країну [3, с.6-7].

#### Список використаних джерел:

1. Козак Ю.Г. Міжнародна економіка: Навч. посібник. Видання 2-ге перероб. та доп./ Ю.Г. Козак - К.: Центр учбової літератури, 2008. - 1118 с.
2. Білоцерківець В. В. Міжнародна економіка. Підручник./ Завгородня О. О., Лебедева В. К., А. О. Задоя, В. М. Тарасевич – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 416 с.
3. Андрійчук В. Шляхи оптимізації платіжного балансу України та зовнішньоторговельного балансу регіонів в умовах фінансової кризи. Відділ стратегії управління регіональним розвитком — В. Андрійчук// [Електронний ресурс] — Режим доступу: [www.niss.gov/Monitor/desember08/22.htm](http://www.niss.gov/Monitor/desember08/22.htm) - 48k
4. Ковальчук К. Ф. Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції [текст] : навч. посіб. / К. Ф. Ковальчук, Д. Є. Козенков, Ю. Г. Момот. - К. : "Центр учбової літератури", 2013. - 150 с.
5. Складено за даними: «Про стан платіжного балансу в 2014 році», «Динаміка платіжного балансу» // Офіційний сайт Національного Банку України// [Електронний ресурс] — Режим доступу: сайт [www.bank.gov.ua/](http://www.bank.gov.ua/)
6. Платіжний баланс і зовнішній борг України за 2014 рік // Щоквартальне аналітично-статистичне видання Національного банку України. – 2014 р.- 157 с.
7. Річний звіт Національного банку України за 2014 рік, 212 с. [Електронний ресурс] — Режим доступу: сайт [www.bank.gov.ua/](http://www.bank.gov.ua/)

**Черняхів Н. О.**, аспірант

кафедри економічної теорії та історії економічної думки

**Ломачинська І. А.**, к.е.н., доцент

*Одеський національний університет імені І.І. Мечникова (м. Одеса, Україна)*

e-mail: [nina.chernyahovich.92@mail.ru](mailto:nina.chernyahovich.92@mail.ru)

### Розвиток світової фінансової архітектури під впливом глобальних дисбалансів

Глобалізація економічної діяльності суттєво змінює інституційне середовище світової економіки, трансформує взаємозв'язки і взаємозалежності між елементами світової фінансової системи, що висуває питання дослідження розвитку останньої у число пріоритетних проблем сучасної економічної науки. Розвиток теорії та методології світової економіки і фінансів спирається на нову інституційну парадигму, яка передбачає дослідження взаємозв'язків, взаємозалежностей у процесі функціонування світової фінансової системи через дослідження її інституційної матриці – світової (міжнародної) фінансової архітектури (СФА).

Експерти МВФ визначають СФА як «інститути, ринки, правила гри і практику, які уряд, бізнес та індивідуальні учасники здійснюють звичайно в своїй економічній і фінансовій діяльності» [1]. Н. Андропова визначає СФА також через її складові блоки: «світова фінансова архітектура включає в себе в якості основних елементів світові гроші й інститути, а також правила, що забезпечують їх емісію і нормальне функціонування» [2]. Разом із цим, на даний час єдиний науково-дослідний підхід до СФА відсутній, що можна пояснити, перш за все, складністю глобалізаційних процесів, які трансформують не лише валютно-кредитні та фінансово-економічні, а й політико-правові аспекти розвитку світової

фінансової системи. Питання аналізу і системного концептуального осмислення нової структури СФА залишаються різнорідними за своєю теоретико-методологічною та практичною основою. Велика кількість публікацій, пов'язаних з трансформацією і зміцненням існуючої фінансової архітектури, носить безсистемний характер, найчастіше має політичний контекст.

Глобалізація має позитивний імпульс змін інституційної структури світової фінансової системи лише в умовах її стабільності. Однак циклічний характер розвитку світової економіки, пов'язаний з нестабільністю, посилює й негативні явища, які спричинені глобалізацією. Сучасна фінансова криза виявила неефективність діяльності існуючих міжнародних інститутів фінансового регулювання в галузі забезпечення стабільності функціонування світової фінансової системи і визначила необхідність модернізації не тільки її структури, а й правил (міжнародних стандартів) функціонування фінансових інститутів.

Глобалізація фінансових ринків природним чином вимагає глобального регулювання і нагляду. Але забезпечити його адекватно досягнутому рівню глобалізації неможливо в зв'язку із наявністю суперечностей в національних інтересах різних країн. Без наявності світового уряду введення глобального регулювання можливе лише на умовах консенсусу, принаймні, провідних країн світу. Саме тому в сучасних умовах можливо впровадження лише окремих елементів глобального регулювання і нагляду фінансових ринків.

У той же час, формування стратегій розвитку національних фінансових систем без урахування наслідків змін у світовій фінансовій архітектурі призводить до наростання внутрішньосистемних конфліктів, порушення єдності елементів системи, зростання транзакційних витрат регулювання фінансових відносин, порушення інституційної рівноваги фінансової системи. Разом із цим, розвиток фінансової глобалізації сприяє посиленню взаємозв'язку і взаємозалежності національних фінансових систем й дозволяє світовій фінансовій архітектурі функціонувати як на регіональному, так і на глобальному рівні.

Одним із найважливіших наслідків реакції світової спільноти на глобальну фінансово-економічну кризу є висновок про необхідність формування елементів регулювання та нагляду на наднаціональному рівні. Така необхідність зумовлена різким зростанням числа і обсягу транскордонних операцій, кардинальним посиленням ролі транснаціональних фінансових організацій, що в сукупності зумовлює принципово інший рівень взаємозалежності країн на світовому ринку капіталу. В результаті навіть за умови оптимального національного режиму регулювання й нагляду фінансових ринків жодна країна не може гарантувати безпеку від зовнішніх ризиків, що формуються за межами національної юрисдикції. Тому захист від кризових явищ лише на рівні національного регулювання та нагляду абсолютно недостатній [4]. Це обумовлює те, що сучасний етап розвитку СФА характеризується істотними фундаментальними змінами в її структурі, появою в ній нових тенденцій, інструментів, регуляторів й інститутів.

У даний час часто виникає питання про ефективність міжнародних організацій і, зокрема, міждержавних фінансово-економічних організацій в структурі світової фінансової архітектури. Існує думка, що в умовах, коли вже немає чіткого поділу світу на два політико-економічних полюси, більшість проблем можна вирішити і без втручання держав або міжнародних організацій. Разом із цим, міжнародні організації в даний час є необхідною умовою розвитку міжнародних економічних і валютно-фінансових відносин. Однак, вони потребують структурного, організаційного й функціонального реформування із врахуванням нових тенденцій розвитку світової економіки в наслідок фінансiалiзацiї.

Наприкінці 2014 р. світова економіка поступово виходить з Великої рецесії. Відновлення набирає обертів, підвищується світова фінансова стабільність. Однак зростання залишається занадто повільним і тривожно слабким. Зростаючі геополітичні ризики створюють нові ускладнення в стабілізації фінансово-економічного розвитку світового господарства. В сукупності, це ще більше потребує розвитку відповідної світової фінансової архітектури, яка б забезпечила стабільність як національних фінансових систем, так і глобального фінансового простору.

Разом із тим, затяжна боргова криза в Єврозоні, проблеми надмірного державного боргу США, нестабільність та невизначеність щодо подальшого зростання економіки Китаю є одними з найсерйозніших сучасних ризиків світового розвитку. Сучасна валютна структура глобальної економіки не тільки не відповідає балансу економічних сил, який вже змінився, але і надмірно залежить від політики окремих її учасників, що емітують вільно використовувані валюти. При цьому антикризові заходи більшості країн орієнтовані на формування резервних фондів, що лише підсилює дисбаланс в міжнародній валютно-фінансовій системі. Крім того, накопичуючи валютні резерви переважно в доларах і євро, решта країн фактично кредитує емітентів цих валют, дозволяють їм «жити не по кишені», нарощувати суверенні борги, створювати серйозні загрози стабільності розвитку світової економіки.

Отже, вирішення зазначених вище проблем потребує впровадження нових правил, норм регулювання, координації, нагляду міжнародних валютно-фінансових, кредитних відносин на основі комплексного науковообґрунтованого визначення принципів, структури, механізмів, інструментарію

світової фінансової архітектури, що, в свою чергу, має стати об'єктом подальших теоретичних досліджень.

**Список використаних джерел:**

1. Ефременко И.Н. Диагностика состояния и выявление тенденций развития мировой финансовой архитектуры. // Финансы и кредит. – 2009. – №14 (350). – С. 43-51.
2. Андропова Н. Е. Сучасні тренди розвитку та модернізації світової фінансової архітектури в умовах глобалізації. /Н. Е Андропова. // Світова економіка і міжнародні відносини. – 2012. – № 5 (90). – С. 187-189.
3. Финансовая архитектура посткризисного мира: эффективность решений. [Электронный ресурс]. Институт посткризисного світу. – Режим доступу: <http://www.posterisisworld.org/research/podrobnee/002/>
4. Шабанова Т. М. Розвиток світової фінансової системи на сучасному етапі. [Електронний ресурс]. / Т. М. Шабанова, С. А. Мамедова. // Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского. – 2008. – С. 47-49. Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/35585/14-Shabanova.pdf?sequence=1>

**Швцова Т.С.**, студентка 4 курсу,

група МЕВ-4, ІМЕМ, факультет економіки

Науковий керівник: **Ломачинська І.А.**, к.е.н., доц., **Родіонова Т.А.**, к.е.н.

*Одеський національний університет імені І.І. Мечникова (м. Одеса, Україна)*

*tetiana.shvietsova@gmail.com*

**Економічна співпраця України з країнами Вишеградської групи та можливості залучення їх досвіду на шляху інтеграції України до ЄС**

Аналіз шляху економічного розвитку та співпраці України з країнами Вишеградської четвірки є наразі дуже актуальним. Досвід цих країн, а саме Польщі, Чехії, Угорщини та Словаччини, є цінним для України з огляду подальшого процесу інтеграції до ЄС та загального економічного прогресу, адже усі ці держави є постсоціалістичними і в цьому схожими на Україну. Усі країни Вишеградської групи пройшли складний шлях перебудови економіки, проведення комплексних реформ, а згодом приєднання до ЄС на правах повноцінного членства.

Головною метою створення Вишеградського об'єднання країнами Центральної Європи 15 лютого 1991 р. було об'єднання зусиль тоді ще трьох країн – Польщі, Угорщини та Чехословаччини для виходу із сфери впливу СРСР як протистояння можливим спробам реставрації попередніх політичних режимів. Важливо підкреслити, що Вишеградське об'єднання не створювалося як альтернатива європейській інтеграції – і це завжди підкреслювалося лідерами спочатку трьох, а з 1993 р. вже офіційними представниками чотирьох країн Вишеградського блоку [1].

Наразі існують можливості для трансформації Вишеградської четвірки у п'ятірку з огляду можливого вступу України до цього об'єднання. Зокрема, Глава МЗС Польщі у 2014 р. зазначив, що Польща цілком підтримує прагнення України до приєднання до ЄС, а згодом і до Вишеградської групи. Можливим є таке приєднання і з огляду налагоджених економічних зв'язків між Україною та країнами Вишеградської групи. 2 грудня 1991 р. Республіка Польща (РП) першою у світі офіційно визнала державну незалежність України, а вже 4 січня 1992 р. між двома державами були встановлені дипломатичні відносини. 18 травня 1992 р. підписано міждержавний українсько-польський Договір про добросусідство, дружні відносини і співробітництво. Експерти в цілому позитивно оцінюють торговельні відносини України та Польщі, вказуючи на великий потенціал для їх розвитку. Водночас вони звертають увагу на те, що протягом багатьох років в Україні зберігається від'ємне сальдо взаємної торгівлі з Польщею. До того ж реальне від'ємне сальдо ще більше з урахуванням недостовірного декларування суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності імпортованих товарів, заниження митної вартості, зокрема, з застосуванням схем подвійних інвойсів, контрабандного ввезення товарів та «човникової» прикордонної торгівлі [2].

У 2014 р. обсяги зовнішньої торгівлі товарами України з Республікою Польща склали 6057 млн. дол. США та у порівнянні з аналогічним періодом 2013 р. зменшились на 938,4 млн. дол. При цьому рівень українського експорту до РП становив 2844,7 млн. дол. США та у порівнянні з аналогічним періодом 2013 р. збільшився на 3,03%. Рівень польського імпорту до України склав 3212,3 млн. дол. США та у порівнянні з аналогічним періодом 2013 р. зменшився на 12,9%. Від'ємне сальдо у зовнішній торгівлі з РП за 9 міс. 2015 р. склало 162,6 млн. дол. США [3].

Слід зазначити, що зниження обсягів торгівлі з Польщею та іншими країнами Вишеградської групи є результатом кризових явищ у економіці України і не продиктоване погіршенням зовнішньополітичних відносин.

Чеська Республіка підтримує євроінтеграційний курс України чітко додержуючись позиції: Європейський Союз має бути відкритим для всіх європейських держав за умови, що організація їхнього

політичного й економічного життя відповідає визначеним критеріям, прагне відігравати провідну роль у виробленні та практичній реалізації «східного вектора» Спільної зовнішньої та безпекової політики Євросоюзу, передовсім – стосовно України [4].

Протягом 2014 р., як і в 2013 р., спостерігається тенденція щодо зменшення обігу товарами та послугами між Україною та Чеською Республікою. Згідно з даними Державної служби статистики України загальний обіг товарами та послугами за 2014 р. склав 1 577,675 млн. дол. США, що на 19,5% менше, ніж за 2013 р. У 2014 р. зменшення обсягів обігу товарами та послугами відбулось, в основному, через зменшення обсягів імпорту чеських товарів до України. Обсяги імпорту товарів і послуг з Чехії у 2014 р. зменшились на 31,1 % і склали 729,147 млн. дол. США. Обсяги експорту українських товарів та послуг до Чехії протягом 2014 р. зменшились порівняно з 2013 р. на 5,8 % і склали 848,528 млн. дол. США. Загальний товарообіг за 9 місяців 2015 року склав 815,4 млн. дол. США [3].

Сусідні Україна та Угорщина належать до регіону країн Центральної та Східної Європи. Вони тісно пов'язані спільними інтересами у сфері безпеки у широкому розумінні цього поняття – від військової до екологічної. У розвитку економіки обох країн значне місце відводиться включенню їх у європейську мережу транспортних коридорів – автомобільних, залізничних та водних. Економіки двох країн у соціалістичний період були досить взаємопов'язані. І хоч після розпаду Ради Економічної Взаємодопомоги (РЕВ) Угорщина переорієнтувалася на економічне співробітництво із західними країнами, Україна для угорців залишилася досить привабливим партнером. Традиційно розвивається співробітництво прикордонних територій. Відносини обох країн в історичному минулому не обтяжені конфліктами. Досить безхмарно розвиваються взаємовідносини і на сучасному етапі [5].

Експорт в Угорщину в 2014 р. склав 1608,2 млн. дол. США, а імпорт – 1528,8 млн. дол. Загальний обсяг торгівлі в 2014 р. зменшився на 2,9% у порівнянні з 2013 р., коли загальний товарообіг становив 3228,9 млн. дол. США. Станом на кінець вересня 2015 р. експорт України в Угорщину становив 712,8 млн. дол., імпорт 1316,5 млн. дол. [3].

Міжрегіональне співробітництво між Україною та Словачкою Республікою (СР) є одним із найважливіших напрямів всього спектру двосторонніх відносин, маючи як цивілізаційний, так і економічний вимір добросусідства наших країн та народів. Між двома країнами на міжрегіональному рівні укладено близько 50 угод про співпрацю – як обласних (крайових у Словаччині), так і районних та міських рівнях. Партнерськими відносинами зв'язані 15 міст обох країн, у тому числі і обидві столиці наших держав – Київ та Братислава. За сприяння Посольства України в Словаччій Республіці, встановлено контакти між усіма 8 кр. Словаччини та 10 областями України, які передбачають вигідне співробітництво. При цьому процес розширення та поглиблення міжрегіональних зв'язків постійно триває [6].

Товарообіг між Україною і Словаччиною є найменшим за обсягами порівняно з усіма іншими країнами Вишеградської групи. Так, в 2014 р. експорт в Угорщину становив 711 млн. дол. США, а імпорт 472,5 млн. дол. Таким чином, загальний обсяг торгівлі становив 1183,5 млн. дол., що на 21% менше ніж у 2013 р., коли цей показник дорівнював 1497,7 млн. дол. США. За даними після третього кварталу 2015 р. експорт в Словаччину становив 373,8 млн. дол., а імпорт – 323,1 млн. дол. [3].

За 10 років євроінтеграції Польща здійснила великий прорив у політиці, економіці та інших галузях суспільного життя. Польки отримали свободу пересування людей, капіталу, послуг і товарів, завдяки чому у країні з'явилися значні вигоди для розвитку. Зросли доходи домашніх господарств. Говорячи про можливості росту для України, польські експерти вважають, що для економіки країни важливими будуть зростання експорту та диверсифікація зовнішньої торгівлі. Необхідно також покращувати стандарти ведення бізнесу. У Польщі 99% компаній – це маленькі компанії, які наймають не більше 50 людей, але є основою економіки країни. Експерти із Польщі наголошують, що немає єдиної моделі для всіх країн, але досвід співпраці з ЄС демонструє, що кожна країна, яка ступає на цей шлях, має більшу прозорість, більшу конкурентоспроможність, більше справедливості, має можливості пришвидшити свій розвиток, для того щоб наздогнати ті країни, які вже пройшли цей шлях трансформації [7].

З досвіду Словаччини також можна взяти деякі ключові засади забезпечення економічного зростання. А саме: наявність впливової про-реформаторської групи в державній владі, спрощення системи оподаткування та зниження прямих податків, проведення пенсійної реформи, яка б передбачала додаткові джерела фінансування пенсійного фонду, а також подолання корупції та підвищення прозорості державної влади. Словаччині вдалося здійснити кожен цей крок. Наступним етапом, який став можливим завдяки ефективно здійсненому першому, стала прозора приватизація та запровадження державних тендерів за участі міжнародних компаній, а також проведена у 2003 р. реформа освіти, яка передбачала унікальну систему фінансування шкіл. Головними кроками до подолання корупції у галузі державних закупівель є використання обов'язкових електронних аукціонів та інших методів конкуренції. В судовій сфері необхідна публікація судових рішень в Інтернеті та випадковий вибір суддів.

На думку деяких експертів, головним чинником розвитку ринкової економіки Чехії є стабільний та здоровий банківський сектор [8], становлення якого відбувалося на основі консолідації шляхом



полегшення приватизації та відкриття нових банків, очищення від поганих активів, допомоги учасникам банківського ринку в умовах становлення і розвитку ринкового господарства, організації продажів активів громадськості. Цей досвід може бути вкрай корисним для стабілізації фінансової системи України на сучасному етапі її розвитку.

#### Список використаних джерел:

1. Кіш С.Б. «Європейська карта» країн Вишеградської четвірки: історія розвитку і формат співробітництва // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE\\_FILE\\_DOWNLOAD=1&Image\\_file\\_name=PDF/Nvmdn\\_2012\\_3.33\\_36.pdf](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Nvmdn_2012_3.33_36.pdf)
2. Дорош М.М. Україна – Республіка Польща: співпраця та митні відносини // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/29132/1/004\\_017\\_021.pdf](http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/29132/1/004_017_021.pdf)
3. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Угода про партнерство та співробітництво (УПС) між Україною та ЄС та інтеграція України до Європи все ще викликають запитання // Інформаційний бюлетень Українсько-Європейського консультативного центру з питань законодавства (UEPLAC). — Випуск 4. — К. : Альма-матер, 2000. — С. 13-14.
5. Політичне співробітництво між Україною і Угорщиною [Електронний ресурс] : офіційний сайт Посольства України в Угорщині. – Режим доступу : <http://hungary.mfa.gov.ua/ukraine-hu/diplomacy>
6. Міжрегіональне співробітництво України та Словаччини [Електронний ресурс] : офіційний сайт Посольства України в Словацькій республіці. – Режим доступу : <http://slovakia.mfa.gov.ua/ukraine-sk/regions>
7. Інтеграція в ЄС як шанс на успіх – досвід Вишеградських країн для України [Електронний ресурс]. Фонд «Демократичні ініціативи» імені Льва Кучеріва. – Режим доступу : <http://www.dif.org.ua/ua/events/integracain-dlja-ukraini.htm>
8. Україна розпочала проєкт «Приховані тригери економічного зростання в країнах Вишеградської четвірки та в Україні» [Електронний ресурс]. // Апостроф. – 25.10.2014. – Режим доступу : <http://apostrophe.com.ua/pages/ukraina-rozpoznala-proekt-prihovani-trigери-ekonomichnogo-zrostannya-v-krainah-vishegradskoi-chetvirki-ta-v-ukraini>

**Шегда М.В.**, аспірант кафедри організації та управління будівництвом

Науковий керівник: **Климчук М.М.**, к.е.н., доцент

*Київський національний університет будівництва і архітектури (м. Київ, Україна)*

e-mail: [mariia.vasylievs@ukr.net](mailto:mariia.vasylievs@ukr.net)

#### Розвиток будівельної галузі в системі становлення «зеленої» економіки

В сучасних умовах загострення екологічних проблем людства досягло такого ступеню, що вкрай важливим стає якісно нової парадигми устрою економічної системи відносин. Саме тому, на сьогоднішній день у всьому світі актуалізується проблема становлення так званої «зеленої» економіки, яка у першу чергу будується на принципах збереження довкілля. Загострення екологічних проблем в світі знаходить прояв у різних сферах – фінансовій, кліматичній, паливній ресурсній тощо.

Соціально-економічна ситуація в Україні також є кризовою внаслідок широкого кола зовнішніх та внутрішніх чинників. Складовою загальної кризи виступає екологічна, оскільки більшість регіонів перебуває в небезпечному стані, а деякі навіть у катастрофічному. Загострення екологічної кризи пов'язане з нераціональною структурою економіки, застосуванням застарілих технологій, відсутністю культури збереження довкілля і переважного використання заощаджуваних способів вирощування природних ресурсів.

Метою екологічної безпеки в нашій країні є досягнення гармонійної взаємодії суспільства і природи, збереження безпечного навколишнього середовища для існування живої природи, захисту здоров'я і життя суспільства від негативного впливу, що зумовлено забрудненням навколишнього природного середовища. Оскільки, ця проблема є актуальною не тільки для України, а й для всього світу, керівництвом ООН запропонована концепція «зеленої» економіки, яка повинна сприяти відновленню світової економіки і збільшенню зайнятості населення, одночасно прискоренню боротьби зі зміною клімату, деградацією навколишнього середовища та бідністю.

Зелена економіка - це новий напрям в економічній науці та практики, який сформувався в останні два десятиліття. Програма ООН з навколишнього середовища (ЮНЕП) дає просте визначення цьому поняттю. «Зелена економіка — економіка, яка призводить до підвищення добробуту людей і зміцненню соціальної справедливості при одночасному істотному зниженні ризиків для навколишнього середовища та дефіциту екологічних ресурсів.» Головна ідея цієї концепції - все на поверхні Землі є взаємопов'язаним [1, с.21].

В зеленій економіці існує п'ять головних напрямків, яких необхідно дотримуватись :

- енергоефективне будівництво;
- перехід до поновлюваних джерел енергії, включаючи енергію вітру, сонця, геотермальну та біомасу;

- екологічна інфраструктура планети, у тому числі прісних вод, лісів, ґрунтів і коралових рифів;
- розвиток сталого сільського господарства, у тому числі органічного виробництва;
- сталий розвиток транспорту.

Поява поняття «зеленої» економіки не суперечить концепції сталого розвитку, її можна розглядати як шлях до сталого розвитку. Сталий розвиток передбачає зміцнення трьох взаємопов'язаних факторів: соціальний та економічний розвиток, охорона навколишнього середовища. Зелена економіка та сталий розвиток суспільства спрямовані на підвищення ефективності використання ресурсів в процесі їх виробництва та споживання. Перехід до зеленої економіки можна оцінювати умовно за кількома показниками :

- економічні показники: частка інвестицій або виробництва та зайнятості в секторах, які відповідають «сталім» стандартам як, наприклад, «зелений» ВВП;
- екологічні: ефективність використання ресурсів, інтенсивність забруднення на галузевому чи світовому рівнях, наприклад, використання енергії (відносно ВВП) або використання води (відносно ВВП);
- сукупні показники прогресу та добробуту.

Для ефективного поширення «зеленої економіки» необхідно активізувати зусилля щодо розробки та реалізації національних стратегій, спрямованих на впровадження чистих «зелених» технологій [2].

Важливою галуззю національної економіки виступає будівництво, що має свої специфічні особливості. З одного боку, ця галузь характеризується значними обсягами використання хімічної продукції, будівельних матеріалів та інших, що справляють не завжди сприятливий вплив на довкілля. З іншого боку, саме будівництво має опиратися на високі екологічні стандарти, оскільки ця галузь пов'язана із створенням приміщень для життєдіяльності людей. Така ситуація обумовлює надзвичайну важливість переходу цієї галузі до стандартів і принципів «зеленої» економіки.

Загалом на потреби будівельного сектора витрачається 40% загальних енерговитрат у світі. В Україні розвиток екобудівництва відбувається не так швидко, існують декілька факторів, які мають великий вплив : низька інформованість та недостатнє розуміння сутності «зелених підходів»; менталітет - укорінена звичка, що користуватись можна природними ресурсами за дешево; спрямованість бізнесу на максимальне і швидке отримання прибутку, незважаючи ні на що; відсутність зацікавленості державного сектору у нововведеннях. Але час рухається вперед, і для розвитку зеленого будівництва є певні передумови, а саме: у сферах уряду, бізнесу та суспільства.

Поєднання елементів «зеленої економіки» та соціально-відповідального бізнесу надає низку переваг. Для підприємств – це поліпшення іміджу серед існуючих та потенційних споживачів, партнерів по бізнесу, посилення позицій у міжнародному середовищі; зростання довіри до виробника та його продукції, як результат – збільшення обсягів продажів, посилення конкурентних позицій; можливість формування безпечного середовища діяльності та розвитку компанії завдяки власній корпоративній політиці; зростання професіоналізму персоналу. Найбільше «зелені» технології використовує будівельні підприємства, та будівельна галузь в цілому [3].

Зелене або екологічне будівництво – це інноваційний підхід до проектування, облаштування та утримання будинків з метою мінімізації негативного впливу на навколишнє середовище, а також підвищуючи комфорт і якість внутрішнього середовища такої будівлі. Створюючи екологічно чисте та якісне середовище для проживання та роботи, водночас створюється сприятливі умови для життя, роботи та експлуатації такої будівлі, як з точки зору екології, так і економіки та соціальної сфери. Поняття «зеленого» будівництва включає в себе не тільки мінімізацію негативного впливу на навколишнє середовище та здоров'я людини, але і скорочення споживання енергетичних ресурсів і матеріалів протягом усього життєвого циклу будівлі. Також важливою складовою зеленого будівництва – є енергоефективність [4].

«Зелене» будівництво – це збереження екології навколишнього середовища, внесок у побудову здорової нації. Концепція «зеленого» будівництва – це відновлювані ресурси, висока енергоефективність та ефективне споживання води, альтернативні джерела енергії, інноваційні рішення будівництва та обслуговування будівель. Зелене будівництво поєднує знання і новітні технології в єдину систему, яка дозволяє створювати соціально відповідальне середовище для проживання.

Аналізуючи ситуацію в Україні, можна зробити певні висновки про те, що «зелений» бізнес є новою формою ведення підприємницької діяльності, як загалом в економіці, так і в будівельній галузі, набирає активного розвитку та стає більш актуальним. «Зелена» економіка передбачає наявність трьох аспектів, а саме: економічного, екологічного та соціального. Україна має розробити єдину стратегію переходу до «зеленого» економічного зростання, як рамковий документ, який визначає головні принципи державної політики, стратегічні цілі та завдання розвитку економіки у напрямі збереження та ефективного використання ресурсів, зменшення деструктивного впливу виробничої і людської діяльності на довкілля та посилення внеску у зростання наукових досліджень і екологічно-орієнтованих (зелених) технологій.

#### Список використаних джерел :

1. Селезньова О.О. Особливості маркетингової діяльності будівельних підприємств в умовах сучасного ринку. / О.О. Селезньова// Економічний форум. – 2015. - №1. – С. 19 – 24.
2. Зелена економіка – порятунок людства [Електронний ресурс]. // Журнал Зелене досьє. – Режим доступу : <http://www.dossier.org.ua/zelena-ekonomika-poryatunok-lyudstva>
3. Коваленко В.И., Кузнецов Л.М. Исследование рынка экологических услуг. / В.И Коваленко, Л.М. Кузнецов // Учеб. пособие. СПб. : СПбГИЭУ, 2007. – С. 13.
4. GREEN BOOK – достоверная информация об экологической безопасности стройматериалов [Електронний ресурс]. // Журнал экотехнологий. – Режим доступу : <http://green-buildings.ru/ru/green-book-dostovernaya-informaciya-ob-ekologicheskoy-bezopasnosti-strojmaterialov>

**Шкрєбко Е.В.**, студентка 3 курса,  
група ФНР-32, спеціальність «Фінанси»

Научный руководитель: **Жоламан У.Ш.**, магистр экономики,  
ст. преподаватель кафедры «Экономики и учета»

*Кокшетауский государственный университет им. Ш.Уалиханова (г. Кокшетау, Казахстан)*  
e-mail: [anargul.belgibayeva@mail.ru](mailto:anargul.belgibayeva@mail.ru)

### Экономический кризис. Причины возникновения и последствия

Основная причина возникновения экономических кризисов это разрыв между производством и потреблением товаров. В рамках натурального хозяйства между производством и потреблением существовала прямая связь и поэтому не было условий для экономических кризисов. Возможность для них появилась и расширялась по мере развития товарного производства и обращения. После того как товарное производство стало господствующей формой организации производства, а рынок — стихийным его регулятором, разрыв между производством и потреблением резко усилился.

Сущность экономического кризиса проявляется в перепроизводстве товаров по отношению к платежеспособному совокупному спросу, в нарушении процесса условий воспроизводства общественного капитала, в массовых банкротствах фирм, росте безработицы и других социально-экономических потрясениях.

В учении об экономическом цикле отражаются закономерности развития воспроизводства, характеризующиеся чередованием спадов и подъемов производства. Глубоко и обстоятельно эту проблему исследовал К. Маркс. Он вскрыл причины кризисов и обосновал неизбежность их в условиях стихии и анархии производства.

Экономические кризисы имеют не малозначительную роль в социально-экономическом развитии общества и государства в целом, так как несут в себе не только отрицательные но и положительные факторы.

Весьма противоречивы точки зрения на причины экономических кризисов. И для этого есть немало объективных предпосылок. Дело в том, что воздействие на цикличность воспроизводства одних и тех же факторов в разные периоды весьма различно и к тому же проявление их в отдельных государствах имеет свои особенности. Многие экономисты продолжительность цикла связывают с научно-техническим прогрессом (НТП). Активная часть основного капитала морально устаревала в течение 10—12 лет. Это требовало ее обновления, что служило стимулом экономического оживления. Так как исходным толчком служит замена оборудования и технологии, то обновление основного капитала называют материальной основой экономического цикла. Последующие сокращения периодов цикла (с 10-11 лет в XIX в. до 7—8 лет в предвоенные и 4—5 лет в после военные годы XX в.) связываются с ускорением сроков обновления основного капитала под влиянием НТП в современном мире.

Воспроизводство общественного капитала носит циклический характер.

Воспроизводственный цикл включает: кризис; депрессия; оживление; подъем.

Кризис характеризуется следующими чертами:

- падает производство;
- перепроизводство (перенакопление) промышленного капитала во всех его функциональных формах: товарная; денежная; производительная;
- банкротство промышленных и торговых предприятий, прежде всего средних и мелких;
- рост безработицы;
- снижение жизненного уровня.

Депрессия характеризуется следующими чертами:

- повышается степень эксплуатации;
- самовозрастает капитал медленно и постепенно;
- производство расширяется, но очень незначительно;

- постепенно рассасываются товарные запасы;
- инвестиционный капитал приспособляется к новым ценовым пропорциям и новой структурной перестройке.

Оживление характеризуется следующими чертами:

- более или менее устойчивым расширением производства;
- повышается загрузка производственного аппарата;
- быстро увеличиваются прибыли.

Подъем характеризуется тем, что исходным пунктом циклического подъема считается восстановление докризисного уровня производственной активности:

- расширяется спрос на рабочую силу;
- рассасывается безработица;
- растет заработная плата;
- повышается платежеспособный спрос на предметы потребления;
- расширяется рынок для отраслей первого подразделения.

Материальной основой циклического воспроизводства является обновление основного капитала.

Кризисы обусловлены отсутствием правильных пропорций между отраслями и стихийными действиями предпринимателей.

Теория не равновесия сочетается с другим распространенным взглядом на кризисы как на порождение внешних условий — политических, демографических, природных. Ф. фон Хайек — сторонник рыночной свободы и яростный противник государственного вмешательства — считал, что кризисы перепроизводства возникают из-за избыточного финансирования со стороны государства (дешевых кредитов, закачивания спроса). Существует и психологическая теория кризисов, по мнению И. Шумпетера, каждой фазе свойственна своя психологическая картина, формирующая отношение к инвестициям. Паника и разброд кризисного состояния ведут к застою капиталовложений, повышенное настроение в условиях подъема стимулирует горячку. «Меняющиеся ситуации» формируют неравномерность инвестиционного цикла.

Первоначальным «толчком» (причиной) нового периодического кризиса является сокращение совокупного спроса и спад производства, падение занятости, уменьшение доходов, сокращение расходов.

Факторы, вызывающие первоначальное сокращение совокупного спроса могут быть самыми разными:

- замена изношенного оборудования
- падение спроса на отдельные виды продукции,
- рост налогов и кредитных процентов,
- нарушение закона денежного обращения,
- различные политические события и т.д.

Все это может сломать сложившееся рыночное равновесие и дать толчок очередному экономическому кризису.

С учетом многообразия причин (возбудителей) циклического воспроизводства и частых нарушений традиционных фаз учеными различных направлений предлагаются следующие разновидности циклов: циклы Кондратьева, циклы Кузнеца, циклы Джайлера, циклы Китчин, частные хозяйственные циклы.

Все кризисы крупных систем можно условно разделить на две группы.

Первая группа охватывает те случаи, когда какие-то конкретные механизмы этих систем выходят на "критические уровни", которые недопустимы в нормальной ситуации. Он не приводит к разрушению базовых институтов и систем. Вторая группа - это кризисы, которые разрушают один или несколько базовых экономических институтов, присущих той стране (или группе стран), в которой они происходят.

Что касается антикризисного регулирования, основным направлением государственного вмешательства в экономику после войны становится антициклическое (антикризисное) регулирование. Все страны применяли его для выхода из кризисов, и предотвращения их возникновения. Оно осуществляется в основном посредством бюджетной и кредитно-денежной политики государства.

Так, в 50—60-е гг. для противодействия застойным явлениям правительства капиталистических стран увеличили государственные расходы и снижали налоги, заботились об ускорении процесса амортизации, повышая норму амортизационных отчислений. Такие мероприятия способствовали росту совокупного спроса, что вело к увеличению инвестиций и, в свою очередь, — к расширению производства. Это была в основном бюджетно-налоговая политика, лишь дополняемая кредитно-денежной. В результате в 50—60-е гг. наблюдалась тенденция к росту государственной и полугосударственной собственности на основе национализации находившихся в кризисном состоянии отраслей промышленности, инфраструктуры. Огромные бюджетные средства направлялись в военно-промышленный комплекс, НИОКР, социальную сферу.

Новой формой государственного регулирования в некоторых странах становятся программирование и индикативное планирование экономики, подкрепляемые бюджетными программами (Голландия, Испания, Норвегия, Франция, Швеция). В 60—70-е гг. общая экономическая ситуация претерпевает существенные изменения. Политика меняется: несколько сокращается рост государственного потребления, рост расходной части государственного бюджета. Одновременно, хотя и недостаточно активно, используется кредитно-денежная политика, повышаются ставки ссудного процента. На рубеже 70—80-х гг. ситуация изменяется вновь. Эти годы характеризуются возникновением череды кризисов. Отличительной чертой циклических кризисов 1974—1975 гг. и 1980—1982 гг. было их переплетение со структурными кризисами (сырьевым, энергетическим, продовольственным, экологическим).

В результате перед системой государственно-монополистического капитализма встала проблема изменения методов регулирования в соответствии с новым циклическим витком конъюнктуры.

Государство сосредотачивается на кредитно-денежном регулировании и использовании кредитно-денежной политики для амортизации циклических колебаний, устойчивого обеспечения экономического роста. Существенное отличие современной антикризисной политики заключается в ориентации ее на предложение, т.е. создание условий для эффективного производства, путем либерализации кредита, снижения налогов. Препятствия же политика преследовала задачу расширения спроса, опираясь на налогово-бюджетные рычаги.

Таким образом, страны рыночной экономики на протяжении XXв. накопили большой арсенал средств и методов борьбы с кризисными явлениями и эффективно применяют их, о чем свидетельствуют различные варианты экономической политики по выходу из кризисных ситуаций. Это вовсе не означает, что циклические колебания конъюнктуры уходят в прошлое, а вместе с этим и сам феномен государственно-монополистического капитализма.

Продолжающийся процесс концентрации производства уже на основе интернационализации экономической жизни, активной интеграции стран усиливают роль государственно-монополистического капитализма как координатора этих явлений. Интернационализация производства, развитие связей между странами, в свою очередь, привели к синхронизации экономических циклов, т.е. их совпадению по времени в различных странах и регионах. Ввиду этого на современном этапе государственная антициклическая политика требует согласования на межгосударственном уровне антикризисных мероприятий.

За последние годы Казахстан, как и любая другая страна, переживает перепады в экономике. Мировой экономический кризис вносит свои коррективы в экономику нашей страны. В 2008 году Казахстан пострадал от глобального кризиса сильнее других регионов в Центральной Азии, так как стал наиболее интегрирован в мировую экономику.

Мировой кризис предшествующего периода до сих пор не дает возможностей для полного восстановления после экономического спада. В Казахстане, как и в других странах, восстановление идет медленными темпами. Основной задачей становится обеспечение всех социальных обязательств перед гражданами в полном объеме. Правительство Казахстана пересматривает параметры республиканского бюджета на 2015 год.

Причинами нынешнего кризиса 2015 года, становятся в первую очередь такие внешние факторы как глобальный кризис и экономический кризис, обесценение российского рубля, рецессия в России. Еще один отрицательный фактор - это снижение цен в мире на нефть, также снижаются мировые цены на основные экспортные товары из Казахстана: металлы, удобрения и другие товары.

Каждый кризис несет как негативные, так и положительные последствия – это зависит от направлений антикризисной политики государства.

Казахстан, имеет силы, возможности и ресурсы для преодоления кризиса.

На фоне продолжающегося мирового кризиса Казахстану необходимо:

- изыскать резервы для экономии средств государственного бюджета с сохранением расходов на социальные обязательства;
- развивать государственную поддержку отечественного машиностроения и агропромышленного комплекса, инфраструктуру для малого и среднего бизнеса, защиту внутреннего рынка;
- недопускать высокого уровня инфляции и резкого колебания курса валюты, обеспечить финансовыми ресурсами реальный сектор экономики;
- продолжить модернизацию в образовании и здравоохранение.

**Список использованных источников:**

1. <http://www.fxtrade.kz/v-kazakhstan/> Финансы в Казахстане, 2011г.
2. <http://knowledge.allbest.ru>
3. [www.bnews.kz](http://www.bnews.kz)
4. Елена Антошкова. Мировой экономический кризис: хроника событий в США, Европе, России. -<http://www.zanimaem.ru>

**Яцкевич Д.В.**, студент 6 курсу, група МТУ-220м,  
 факультет міжнародного туризму та управління персоналом  
 Науковий керівник: **Васильєва О.О.**, к.ф.-м.н., доцент,  
 кафедра управління персоналом та економіки праці  
 Запорізький національний технічний університет (м. Запоріжжя, Україна)  
 e-mail: olena.vasilyeva@gmail.com

### Тенденції розвитку соціально-трудова відносин у сільському господарстві України

Останнім часом аграрний сектор економіки України викликає підвищений інтерес з боку вчених-економістів, оскільки виступає джерелом продовольчої безпеки. Соціально-економічна ситуація, що склалась в аграрній сфері України, а саме - недосконалість рівня соціально-трудова відносин призвела до виникнення проблем забезпечення сільського господарства відповідними трудовими ресурсами. Розвиток соціально-трудова відносин у сільському господарстві залежить від демографічних, соціальних та інших факторів.

Останніми роками загальне зменшення чисельності сільського населення відбулося за рахунок природного скорочення на 70 %, міграційного скорочення – на 30 %. Незважаючи на те, що в останні роки в сільській місцевості покращилася ситуація з народжуваністю, від’ємне сальдо природного приросту населення залишається однією з основних причин зменшення сільського населення. Динаміка природного руху сільського населення свідчить, що в 1970 р. чисельність народжених перевищувала кількість померлих, природний приріст становив 87,1 тис. особи, але з кінця 80-х років минулого століття почалося його природне скорочення, тобто смертність перевищувала народжуваність, і в 2013 р. природний приріст сільського населення мав від’ємне значення -76,4 тис. осіб (рис.1).

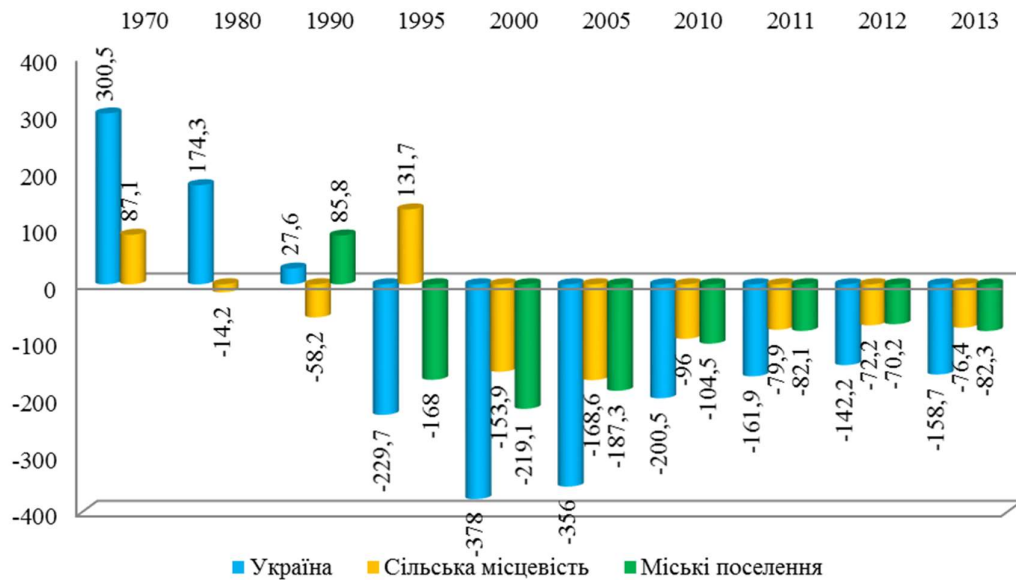


Рисунок 1 - Динаміка природного приросту (скорочення) населення України, тис. осіб [1]

Показники природного скорочення населення у сільській місцевості значно вищі, ніж у середньому по Україні та серед міського населення, в сільській місцевості на 1000 осіб населення помирає на дві особи більше, ніж у місті (рисунок 2).

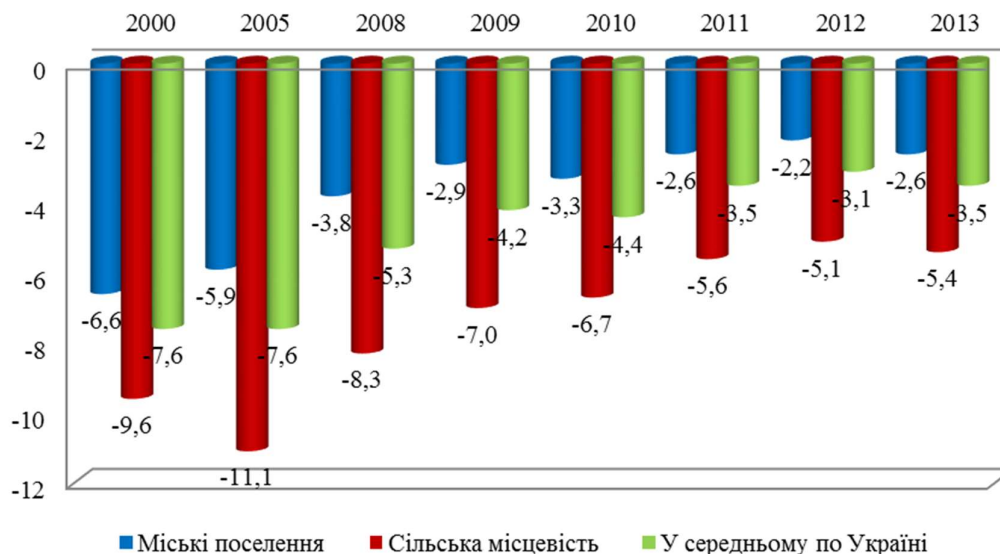


Рисунок 2 - Динаміка природного приросту (скорочення) міського та сільського населення на 1000 осіб, осіб

На формування соціально-трудових відносин в Україні неоднозначно впливає посилення процесів глобалізації. З одного боку вона сприяє створенню і підтриманню нових робочих місць, приросту валового внутрішнього національного продукту, внаслідок чого підвищується рівень зайнятості, і відповідно - знижується безробіття, а з іншого – відбувається різке зменшення чисельності потенційної робочої сили, що негативно впливає на економіку. Особливо відчутною є міграція для сільської місцевості: низький рівень заробітної плати, значне безробіття та приховане безробіття на селі перетворюють трудову міграцію на основний засіб забезпечення прийнятної рівня життя значної частини населення країни.

Сільське населення переважно мігрує в межах України, що є однією з особливостей його сучасної зайнятості. У 2013 р. у сільській місцевості чисельність населення зменшилась за рахунок внутрішньорегіональної (-7668 осіб) і міжрегіональної (-5867 осіб) міграції.

Кризова демографічна ситуація на селі, несприятлива вікова структура працівників, від'ємне сальдо відтворення трудових ресурсів за природним рухом, міграційний вплив працездатної частини населення та інші чинники зумовили скорочення чисельності сільського населення. Від'ємний показник зростання чисельності сільського населення, його старіння та висока смертність поставили під загрозу не лише добробут, а й взагалі виживання селян. В Україні зафіксовано один з найвищих показників смертності сільського населення: у 2005 р. – 20,5 осіб, у 2012 – 2013 рр. – 17,7 на 1000 осіб.

Останніми роками на селі загострилась проблема безробіття. Рівень безробіття зріс з 8,1 у 2010 році до 9,3 % у 2014 році економічно активного населення у віці 15-70 років.

Причини незайнятості безробітного сільського населення наведені на рис. 3. Як свідчать наведені дані, у 2014 р. зареєстрована найбільша чисельність безробітних сільської місцевості внаслідок вивільнення з економічних причин (31,6 проти 45,1 % у 2009 р.), водночас збільшилася частка осіб, які звільнилися за власним бажанням, з 20,5 у 2011 р. до 36,4 % у 2014 р., частка осіб, які не змогли працевлаштуватися після закінчення загальноосвітніх та вищих навчальних закладів I – IV рівнів акредитації, зросла до 17,3 %.

Вагомим чинником, який має негативний вплив на стан ринку праці у сільській місцевості, є сезонний характер діяльності більшості підприємств, що зумовлює зайнятість працівників у весняно-літній період та вивільнення їх у зимовий. Забезпеченість ринку праці трудовими ресурсами в сільській місцевості тісно пов'язана з рівнем розвитку соціальної та виробничої інфраструктури, спеціалізацією аграрного виробництва. Відсутність матеріальної заінтересованості селян у продуктивній праці; занепад та збитковість сільськогосподарського виробництва, які виникли в результаті реформування аграрного сектора; відтік спеціалістів і молодого покоління серед погіршення соціокультурної та виробничої діяльності виступають основними стримуючими факторами розвитку сільського ринку праці.

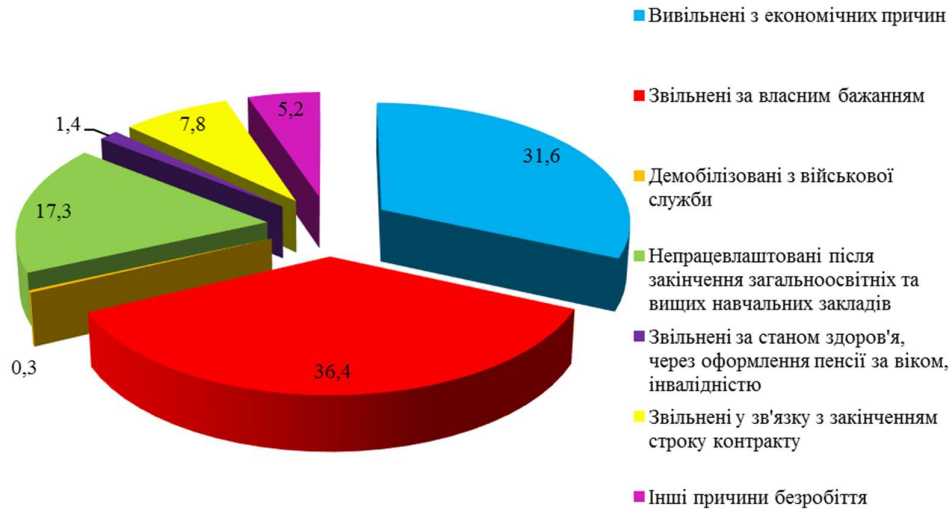


Рисунок 3 – Структура безробітного сільського населення (за методологією МОП) віком 15 – 70 років у 2014 р., %

Напрями регулювання ринку праці на селі повинні враховувати демографічну ситуацію в сільській місцевості, старіння населення; забезпеченість сільських жителів об'єктами соціальної та виробничої інфраструктури, рівень матеріального забезпечення селян у цілому, роздержавлення, приватизацію, розвиток різних форм власності та організації виробництва, рівень зайнятості та безробіття. Основною складовою демографічної політики має бути збереження і поліпшення здоров'я населення як одного з найважливіших пріоритетів нації, що дбає про своє сучасне і майбутнє.

Підтримка малого бізнесу у сільській місцевості шляхом створення сприятливого середовища для розвитку особистих підсобних господарств, фермерства, малих форм агробізнесу може змінити становище на ринку аграрної праці.

Однією з основних причин міграції сільського населення до міст є пошук більш комфортних умов проживання, державою практично не регулюється розвиток на селі житлово-комунального господарства: в значній частині сільських населених пунктів досі не вирішені проблеми енерго-, газо-, водо- і транспортного забезпечення; бракує каналізаційних мереж та споруд; невідкладного вирішення потребують питання забезпечення сільських мешканців водою нормативної якості, зменшення обсягів її споживання з відкритих водойм і необлаштованих шахтних колодязів; не задовольняють потреб населення якісні характеристики переважної частини сільського житлового фонду. Невідкладними заходами удосконалення інфраструктури села є підвищення рівня інженерно-комунікаційного облаштування, розвиток соціально-побутових послуг та сільської рекреації, підвищення рівня сільського життя. Основними джерелами фінансування цих заходів можуть виступати податкові пільги для сільськогосподарських виробників, державна підтримка розвитку сільської місцевості, приватні пожертвування та ін.

Посилення уваги до вирішення засобами державної соціальної політики перелічених нагальних проблем життєдіяльності селян помітно покращить перспективи розвитку аграрного сектора вітчизняної економіки, сприятиме пом'якшенню наслідків і запобіганню відтоку працездатного та найбільш освіченого населення (насамперед молоді), зміцнить потенціал сталого розвитку України в цілому.

Державна політика щодо вирішення соціально-економічних проблем сільського населення має бути складовою державної аграрної політики і спрямованою на розвиток сільської місцевості, подолання бідності і безробіття, поліпшення умов проживання у сільській місцевості, якісне нарощення людського капіталу.

Вважаємо, що виходом з кризового стану соціально-трудова відносин у сільському господарстві є пропозиції науковців Національного інституту стратегічних досліджень щодо створення «точок економічного зростання», що дозволить залучити додаткові цільові інвестиції, провести диверсифікацію виробництва на інноваційній основі, створення гідних умов життєдіяльності працівників, зайнятих у сільському господарстві [2, с. 199].



«Точками економічного зростання» можуть виступати агрофірми, господарства та агропромислові об'єднання. На їх основі передбачається формування нового економічного укладу в сільській місцевості, що дозволить забезпечити покращення демографічної ситуації, високий рівень доходів для молоді у сільській місцевості, дасть можливість створити сучасну розвинуту інфраструктуру в сільській місцевості, здійснити будівництво доступного і комфортного житла на селі, що забезпечить продовольчу безпеку країни, виробництво вітчизняної якісної продовольчої продукції і її продаж за доступними цінами [2, с. 200].

Таким чином, як на державному, так і на регіональному рівнях доцільно розробляти й впроваджувати програми, які б включали систему заходів, спрямованих на створення організаційно-правових та соціально-економічних умов для комплексного розвитку сільських територій, наближення умов життєдіяльності сільського населення до умов міських жителів, посилення мотивації населення до розвитку підприємництва у сільській місцевості як однієї з основних умов підвищення рівня ефективної їх зайнятості.

**Список використаних джерел:**

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 році». – К. : НІСД, 2015. – 684 с.

## 2 СЕКЦІЯ

Детермінанти інноваційного розвитку національної економіки

Детерминанты инновационного развития национальной экономики

Determinants of innovative development of national economy

**Beridze N.**, PhD Student 2<sup>nd</sup> course,  
Faculty of Economics and Business, Business Administration Department  
Scientific Adviser: **Mamuladze G.**, PhD in Economics, Professor of Business Administration  
*Batumi Shota Rustaveli State University (Batumi, Georgia)*  
e-mail: Geo13nati@yahoo.com

### **Innovative Economy – Problems and Perspectives of Development in Georgia**

#### **Resume**

The thesis is about challenges, benefits and problems of an innovative economy. Innovative economy is a new era of civilization we are entering step by step and its essence is to transform knowledge to the main wealth of humanity.

Despite the fact that Georgia has a low level of innovative activity development, the existing resource potential enactment and its appeal to innovative activities will pave the way for the rapid pace of development of innovative economy.

### **Innovative Economy – Problems and Perspectives of Development in Georgia**

Innovative economy is an economy, which is based on scientific knowledge, newest technics and technologies, also it is based on methods of labor and production organization and on the methods of complete management. On the other way, it is called knowledge-based economy. This is society step, where arises a new paradigm of development. Unlike previous epochs, here:

\* Knowledge is the main wealth - human intellect and not the land fossils, as it used to be in past. Basically, manufacturing resources and universal production factor instead of raw materials and energy, is information;

\* Substantially is changing the material and technical base of production. automatization is quickly being introduced and acquires mass character - on self-regulation principles based machine system, which involves creation of substantially non-human technologies and receiving information, processing, storing, transmission and using through internet;

\* In economy intensively is being implemented completely new technologies: modern microprocessor technology, production process computerization, robot and laser technic, extraordinary technologies - creator of previously unknown materials, biotechnology, latest achievements of microbiological science, nanotechnology, etc.

\* With a sharp improvement of qualitative indicator, intensively expanding assortment of personal essentials, a number of previously unknown items are established more and more in everyday practice, also radically modernized private use items or services;

\* Regarding the globalization and intensification of the public production, each of the individual and the nation and the entire human transition to a new level of consciousness takes place. This makes it inevitable to constantly being in the vast field of information, to be aware of important news and its thorough and deep scientific understandings [1. P 20-32]

Significantly, this features determines the innovation economy, as a new kind of civilization essence.

The fact is that we live in an era where practically is being solved the issue of the formation of an innovative economy. However, so far only the outlines are visible, this process is so intense, irreversible, and strong, that humanity will soon feel the variety of its benefits.

The Internet allows users to gather, store, process, and transfer vast amounts of data, including proprietary and sensitive business, transactional, and personal data. At the same time that businesses and consumers rely more and more on such capabilities, cybersecurity threats continue to plague the Internet economy. Cybersecurity

threats evolve as rapidly as the Internet expands, and the associated risks are becoming increasingly global. Staying protected against cybersecurity threats requires all users, even the most sophisticated ones, to be aware of the threats and improve their security practices on an ongoing basis. Creating incentives to motivate all parties in the Internet economy to make appropriate security investments requires technical and public policy measures that are carefully balanced to heighten cybersecurity without creating barriers to innovation, economic growth, and the free flow of information. At the present stage, innovative policy aims to establish a system that will ensure the country's intellectual property, equipment and technology with the latest advances in the production of competitive products. Today, the world top ten high-tech manufacturing countries are Japan, Finland, the US, South Korea, Germany, China, Canada, the United Kingdom, the Philippines and Russia [2].

Descending process of Georgia's economy got especially intense in 90s of the last century, which lasted until 1994. Such a sharp decline, with a number of other circumstances, was conditioned by the chaos connected to sudden shatterproof of administrative and commanding system. Other circumstances are the traditional economic ties disruption, the loss of stable key markets, internal political crisis that was showed up in Georgia, a large number of parties and the excessive controversy that turned in to a devastating civil war. It is natural that such an extraordinary situation in the country threw the economy back decades.

Today true prosperity is achieved by the countries that quickly perceive the processes in the outside world. Georgia also should consider globalization demands. It also should build European civilization based on its own economic development, traditions and historical values.

It is noteworthy that in modern research, the theory of competition raised in the foreground. Special attention deserves the core competences theory. It reflects the new trend, which is formed in the company in the form of collective knowledge.

How to improve the competitiveness of Georgia? The orientation itself gives the global competitiveness ranking requirements. First of all it is necessary to analyze the current economic situation in the country, achieved positive results and errors, find out where Georgia goes, what are the aims of existing economic policy, how is the competitive resources used, including highly qualified staff.

A variety of resource potential of Georgia is presented by its strategic geopolitical location, that will turn it into one of the most convenient and highly effective Eurasian transport corridor. Aiming to improve the competitiveness of the transit corridor, will promote international transport systems integration and deepening regional cooperation. As a result of connecting the main axis of Trans-European Transport Corridor and Transport corridor running through the Georgian territory, sea highways will be developed (among them, the ferry traffic). Also, to develop the State level transit traffic, draughtstrident tariff (on an individual cargo) should be formed with the Transit corridor neighboring countries [3].

Georgia is rich in renewable energy resources, especially hydro resources. The country's main rivers energy potential approximately totals 140 billion kWh, technically feasible resource is 70-80 billion kWh by various estimates, which is now only 12-15% utilized. The maximum utilization of energy resources is important as for the need for energy independence growth and rational usage of resources, as well as reducing energy costs. Along with the growth of the electricity generated in Georgia, is expected to further diversify energy exports, and export markets [4, p 1].

Full and rational use of Georgia's so powerful recreational potential will bring resort agriculture and tourism to the priority sectors ensemble and will deserve a worthy place in the international territorial division of labor.

Respecting to the tourism sector, what appears to be called for is an intimate familiarity with consumer needs and preferences in particular specialised markets, and a speedy and imaginative approach to how these needs might be catered to in a more efficient, but also a more attractive and more user-friendly manner. But my uninformed speculation suggests that Information Technology, and the Internet and World Wide Web in particular, are going to transform the role of travel agents, and doubtless sharply reduce the size of the travel agent industry, unless this industry can identify a new bundle of services that can be provided to potential travellers.

Georgia is famous and always was proud with its local ecologically environmentally friendly agricultural products that even represents part of national treasure. For the reason that market is not protected and is not paid attention to development of agriculture, market motivation is disappeared in village, villages are emptying. Hardly there is seen will to save village. That's why it is time to pay attention to development of villages, which, among other positive results, supports development of tourism that is considered as right vector to development of country. But, coin has two sides- negative external effects must be considered also as well. There must be done the thoughtful steps, which minimizes negative externalities. To use this potential it is important to start active actions to the innovative politics, especially, when there is no clearly expressed innovative politics- appropriate strategy and state regulation mechanism. There is no relevant legislative base and system of stimulating mechanisms that of development of innovations, encouraging financial, fiscal and others. The one of the main guarantee of recover from the hard situation created in Georgia we may consider a law of keeping economy development. The essence is that production developing is not losing its internal impulse (power) even while degradation of economy (whatever deep it should be) by the different reasons. Therefore, as soon as convenient

conditions are created, country that have such potential, reaches success in social-economy development faster, then any country who lacks the one.

For start-up and high risk business, it is necessary to develop venture type financing. Venture capital is important to finance innovative projects. This kind of financing is often connected to higher interest rate. Accordingly, government will support development of private, commercial venture funds and provide competition on relevant market. By this reason government will: a) improve legislation environment; b) be cosponsor of the projects, based on the decisions made by private venture funds on apart projects.

Success in forming Georgian economy, first of all, must reflect in improvement of prosperity of population. In other case, it will indicate the serious mistakes done on the way of economy transformation that needs to be fixed.

Innovation policies occupy a central role in developing and emerging economies, where promoting innovation is central to development plans and strategies and is key to addressing pressing societal problems such as pollution, health issues, poverty, and unemployment. An underexplored area in many developing countries is steering innovation and research to context-specific solutions, which may not produce frontier technologies or comprise part of existing global value chains, but which offer solutions to local challenges. Finding innovative ways to overcome developing country challenges in the area of energy, transportation, sanitation, and getting a greater return on local artisanship and creative industries are a priority.

There is a low level of developing innovative activities in Georgia. In Global innovation index 2015 (GII) Georgia takes 73-rd place [5], In innovation capability index (ICI) Georgia takes 44-th place, Access to Innovative Technologies -100-th place, planting new technologies by companies- 117-th place, according to Network Readiness Index (NRI) in 2015 Georgia takes 60-th place [6].

On the first five place, according to 2015 year data, Global development index there are Switzerland, United Kingdom, Sweden, Netherlands and USA.

The GII 2015 looks at “Effective Innovation Policies for Development” and shows new ways that emerging-economy policymakers can boost innovation and spur growth by building on local strengths and ensuring the development of a sound national innovation environment. Innovation holds far-reaching promise for spurring economic growth in countries at all stages of development. However, realizing this promise is not automatic. Each nation must find the right mix of policies to mobilize the innate innovative and creative potential in their economies.

The United Kingdom (UK), in second place and up from the 10th position in 2011, hosted the global launch of the eighth edition of the GII. Baroness Neville-Rolfe, Minister for Intellectual Property and Parliamentary Under Secretary of State at the Department for Business, Innovation and Skills said: "The UK has an outstanding tradition in producing the very best in science and research: with less than 1% of the world's population we produce 16% of the top quality published research. This research excellence is a major factor in the UK maintaining its position at number two in the 2015 Global Innovation Index. The government is committed to making Britain the best place in Europe to innovate, patent new ideas and start and grow a business [7].

The United States has been a world leader in leveraging innovation to achieve broader economic aims. It has consistently invested heavily in R&D, higher education, and ICT. Japan's KBE growth journey is a story of rapid catch-up with the advanced countries through a process of importing advanced capital goods, licensing foreign technology, and encouraging foreign study. Strong investment in commercially oriented R&D together with a strong focus on exports of manufactured products tilted the economy's strengths toward high value-added sectors such as electronic hardware and components.

Scientific advances and technological change are important drivers of recent economic performance. The ability to create, distribute and exploit knowledge has become a major source of competitive advantage, wealth creation and improvements in the quality of life. Some of the main features of this transformation are the growing impact of information and communications technologies (ICT) on the economy and on society.

We start to live in Era, where the bright future of humanity is defined not by a natural-material, but intellectual potential. The area of education cannot also be limited to the use of few quantitative indicators. Educational indicators improved innovation performance should be very synthetic, but cannot lose important information. Information on the quality of education for an innovative economy comes from both sides: graduates (they are students, workers, or employers—active participants of labor market and economy) and labour market. Perhaps the most important property is that knowledge is the ultimate economic renewable - the stock of knowledge is not depleted by use. Indeed, the value of knowledge to an economy comes from sharing with others. The development of the knowledge economy and globalisation has been seen as closely related. Global firms have built integrated international production chains, with innovation (for example, R&D facilities) in the US and Europe creating new products that are built in assembly plants in China and shipped back to the West for added value in “knowledge” areas such as design and marketing and providing associated services in Europe and the US.

By the education, Georgia refers to the group of world's outstanding countries. According to data of 2008 Georgia takes advanced position also by population education level. For example, by the average write and reading skills of population Georgia takes one of the first place and by Education Level Index 48-th place [8].

But, potential need to be activated and used. Among the most important actions to activate this reserve, the central place takes fast tempo of development of innovative activities and forming and establishment innovative economy.

#### References

1. L. Chiqava – Innovative Economy. Tbilisi, 2006. P 20-64
2. Before its news - Access: <http://beforeitsnews.com/alternative/2014/07/top-10-countries-with-most-advanced-technology-2997492.html>
3. G. Chogovadze – Information, Society, Human. Tbilisi, 2003. P 8-16
4. Ministry of Environment and Natural Resources Protection of Georgia. [Electronic resource] - Access: [http://moe.gov.ge/files/Klimatis%20Cvileba/Sherbileba/3.1.\\_%E1%83%A1%E1%83%90%E1%83%A5%E1%83%90%E1%83%A0%E1%83%97%E1%83%95%E1%83%94%E1%83%9A%E1%83%9D%E1%83%A1\\_%E1%83%92%E1%83%90%E1%83%9C%E1%83%90%E1%83%AE%E1%83%9A%E1%83%94%E1%83%91%E1%83%90%E1%83%93%E1%83%98\\_%E1%83%94%E1%83%9C%E1%83%94%E1%83%A0%E1%83%92%E1%83%9D%E1%83%A0%E1%83%94%E1%83%A1%E1%83%A3%E1%83%A0%E1%83%A1%E1%83%94%E1%83%91%E1%83%98\\_%E1%83%93%E1%83%90\\_%E1%83%99%E1%83%9A%E1%83%98%E1%83%9B%E1%83%90%E1%83%A2%E1%83%98%E1%83%A1\\_%E1%83%AA%E1%83%95%E1%83%9A%E1%83%98%E1%83%9A%E1%83%94%E1%83%91%E1%83%90.pdf](http://moe.gov.ge/files/Klimatis%20Cvileba/Sherbileba/3.1._%E1%83%A1%E1%83%90%E1%83%A5%E1%83%90%E1%83%A0%E1%83%97%E1%83%95%E1%83%94%E1%83%9A%E1%83%9D%E1%83%A1_%E1%83%92%E1%83%90%E1%83%9C%E1%83%90%E1%83%AE%E1%83%9A%E1%83%94%E1%83%91%E1%83%90%E1%83%93%E1%83%98_%E1%83%94%E1%83%9C%E1%83%94%E1%83%A0%E1%83%92%E1%83%9D%E1%83%A0%E1%83%94%E1%83%A1%E1%83%A3%E1%83%A0%E1%83%A1%E1%83%94%E1%83%91%E1%83%98_%E1%83%93%E1%83%90_%E1%83%99%E1%83%9A%E1%83%98%E1%83%9B%E1%83%90%E1%83%A2%E1%83%98%E1%83%A1_%E1%83%AA%E1%83%95%E1%83%9A%E1%83%98%E1%83%9A%E1%83%94%E1%83%91%E1%83%90.pdf) - p 1
5. Global Innovation Index [E-resource] - Access: <https://www.globalinnovationindex.org/content/page/gii-full-report-2015/>
6. World Economic Forum [E-resource] - Access: <http://reports.weforum.org/global-information-technology-report-2015/economies/#economy=GEO>
7. World intellectual property organization [E-resource] - Access: [http://www.wipo.int/pressroom/en/articles/2015/article\\_0010.html](http://www.wipo.int/pressroom/en/articles/2015/article_0010.html)
8. Iliani University [E-resource] - Access: <https://sites.google.com/a/iliauni.edu.ge/turizmi-sakartveloshi1/ganatilebis-done>

**Врубель О.Р., LL.M.**, аспірант 4 рік, Факультет Права та Адміністрації  
*Ягеллонський Університет (м. Краков, Польща)*  
e-mail: awgp.wrobel@uj.edu.pl

#### **Кримінальна відповідальність за викрадення та виявлення комерційної таємниці у кримінальному праві Польщі – півкроку у невідомому напрямку**

Охорона комерційної таємниці підприємства у дні бурхливого розвитку економіки видається бути одним з найважливіших елементів охорони підприємств зі сторони законодавчої влади. Вагомість такої охорони для польського права підкреслена фактом, що у польському праві існує вона вже близько сто років. Існує вона не тільки на рівні цивільного чи адміністративного права, але і на рівні кримінального права. Додаючи інструменти охорони також у кримінальному праві польський законодавець посилив охорону підприємств тих з державною часткою, як і приватних.

Загальна норма про відповідальність за викрадення інформації врегульована у кримінальному кодексі у статтях 266 та 267 Кримінального Кодексу Польщі з 1997 р. Однак мають вони характер загальних норм і на відміну від Кримінального Кодексу України, Кримінальний Кодекс Польщі не є єдиним законом який передбачає кримінальну відповідальність. Сміло можна сказати, що переважна більшість польських законів має норми, які передбачають кримінальну відповідальність. Винятком не є і кримінальна відповідальність за викрадення, нелегальне використання комерційної таємниці підприємства, яка передбачена у статті 23 Закону Польщі від дня 16 квітня 1993 р. про запобігання недобросовісній конкуренції (далі Закон про конкуренцію). Стаття ця становить *lex specialis* у відношенні до статті 266 КК 1997 р.

Перший Кримінальний Кодекс Польщі з 1932 р. передбачав у статті 254 кримінальну відповідальність за виявлення комерційної таємниці, як службової таємниці. Стаття ця передбачала кримінальну відповідальність тільки за розкриття таємниці підприємства, з якою особа зазнайомилася у зв'язку з виконанням своєї професійної діяльності або ж будучи державним службовцем. Інформація ця могла бути довірена даній особі або ж ця особа могла випадково з нею зазнайомитися під час виконання своїх обов'язків. Суб'єктом злочину могла бути кожна особа, яка була зобов'язана до утримання в таємниці інформацію яку отримала у зв'язку з виконанням своїх обов'язків. Джерелом цього обов'язку могла бути окрема норма закону, загальноприйняті правила або звичаї виконання даної професії. [1. с. 282]. Окрім самих осіб які виконують дану професію кримінальну відповідальність на підставі § 2 статті 254 передбачено також до помічників особи службової особи або ж державної службової особи Серед цих

осіб могли бути для прикладу працівники адвокатської контори, асистенти лікарів ітд. Кодекс у § 3 ст. 254 передбачав також широкі підстави до виключення кримінальної відповідальності за виявлення професійної таємниці з огляду на суспільний або приватний інтерес. Частим прикладом який подавали у літературі була ситуація в якій особа повідомляла батьків дівчини з якою молодий чоловік хотів одружитися про наявність в нього венеричної хвороби [2. с. 355].

Крім Кримінального Кодексу також закон від 2 серпня 1926 р. про боротьбу з недобросовісною конкуренцією, у статті 10 передбачав у ч. 1 відповідальність особи за незаконне або незгідне зі звичаєм отримання інформації яка була технологічною або господарською таємницею підприємства у конкуренційних цілях використовував, розкривав іншим особам. У ч. 2 передбачалася відповідальність працівника який довідався про цю технологічну або господарську таємницю з нагоди становища або у зв'язку з виконанням своїх обов'язків і розкриває її іншим особам у цілях конкуренційних або ж з ціллю спричинення шкоди для підприємця під час тривання службових стосунків або ж два роки після їх закінчення. Вже на перший погляд видно що охорона була обмежена виключно до технологічних або ж господарських інформацій [3. с. 2].

Після зміни ладу деякі час діяв ще Кримінальний Кодекс з 1932 р. На його зміну прийшов Кримінальний Кодекс з 1969 р. У статті 264 цього кодексу передбачалася кримінальна відповідальність за дії пов'язані з комерційною таємницею. Відповідальність ця була дуже вузько описана, що звісно було результатом планової економіки у добу комунізму. Суб'єктом злочину була тільки державна службова особа або ж працівник державної установи і тим самим не передбачалася відповідальність осіб з приватного сектору таких як наприклад адвокат. Фактично передбачалася відповідальність за розкриття професійної таємниці вказаними особами. Натомість виявлення комерційної таємниці, яка була частиною професійної таємниці осіб з приватного сектору, була врегульована в окремих законах. Однак деякі закони її не передбачала, для прикладу закон від 26 травня 1982 р. про адвокатуру не передбачав такої відповідальності [4. с. 283].

Як вже було згадано на сьогоднішній день кримінальна відповідальність за діяльність пов'язану з розкриттям комерційної таємниці врегульована у статті 23 закону від дня 16 квітня 1993 р. про запобігання недобросовісній конкуренції. Стаття ця складається з двох частин. У частині першій врегульована відповідальність за розкриття або використання у власній господарській діяльності інформацію яка становить таємницю підприємства особою яка мала обов'язок не розкривати цю таємницю. Додатково стаття передбачає, що результатом такої дії має бути серйозна шкода для підприємства. У частині другій йдеться про кримінальну відповідальність особи яка незаконним шляхом отримала таємницю підприємства розкриває її або використовує у власній підприємницькій діяльності.

Злочин зі статті 23 пов'язаний безпосередньо зі статтею 11 цього ж закону який передбачає опис дій які являються недобросовісною конкуренцією. Деліктом називає він переказ, розкриття або використання інформації які є таємницею підприємства або їх придбання від неповноваженої особи. Стаття 11 становить про деліктну – цивільну відповідальність і вже на перший погляд видно що вона значно ширша ніж кримінальна. Не передбачено кримінальної відповідальності за переказ таємниці підприємства та її надбання від неповноваженої особи.

Об'єктом охорони статті 23 є інтерес підприємця, який полягає на тому щоби забезпечити його, підприємця, від ситуації в яких хтось незаконно отримує і використовує інформації які є таємницею підприємства [5. с. 3]. Однак з огляду на характер кримінального права в літературі предмету також вказано що охороняється одночасно довіра між підприємцем та особою яка цю інформацію отримує [6. с. 4].

Частина перша передбачає відповідальність тільки конкретної особи, особи яка має професійний або ж приватний обов'язок берегти таємницю підприємства і тим самим тільки така особа може бути суб'єктом цього злочину. Обов'язок цей може виникати з конкретної норми або ж з факту що особа сама добровільно прийняла його на себе через відповідне волевиявлення. Прикладом норми закону яка накладає обов'язок дотримання таємниці може бути стаття § 1 241<sup>4</sup> трудового кодексу Польщі, яка становить про обов'язок роботодавця надати інформацію про певні аспекти діяльності підприємства кооперативам працівників, а ті в свою чергу зобов'язані не розкривати цих інформацій [7. с. 5].

Слід зазначити, що з літерального аналізу ч. 1 ст. 23 виникає, що відносини між підприємцем та особою якій надається інформації яка становить таємницю підприємства можуть мати довільний характер не тільки трудовий, однак обов'язок про не розкриття таємниці повинен бути дійсним під час отримання інформації, як і під час її виявлення чи використання у власній господарській діяльності [8. с. 6].

Важливим для зрозуміння цієї відповідальності є також саме визначення таємниці підприємства. Воно передбачене у ч. 4 ст. 11 Закону про конкуренцію. Вказує вона на три вимоги, які повинні одночасно бути притаманні даній інформації. Перша, це факт що інформація не була подана до публічного відома. Друга, ця інформація повинна мати господарський характер – бути важливою з огляду на технологічні підходи, організацію та техніку продукції. Третя, сам підприємець вчинив дії які мали на меті забезпечення таємного характеру цих інформацій.

Таємниця є розкритою у розумінні ст. 23 коли що найменше одна неповноважена особа зазнала з нею в спосіб який дозволив їй розуміти її зміст. Слід зазначити, що інформація ця не має бути завідомо відомою цій неповноваженій особі [9 с. 7].

Інформація яка становить таємницю підприємства вважається використаною у власній господарській діяльності у будь якій формі. Може тут бути сам процес продукції, організації, використання технології, а може і бути наприклад вона використана під час переговорів [10. с. 8].

Злочин передбачений у ч. 1 ст. 23 Закону про запобігання є матеріальним за своїм складом. Для відповідальності за цей злочин його результатом повинна бути серйозна шкода. Існують сумніви щодо того який характер повинна мати ця шкода: тільки майновий чи також і немайновий. З самого закону не виникає конкретна відповідь, але у літературі представлені голоси тільки за майновою шкодою, як і за майновою і немайновою [11. с. 59-69]. Немайновий характер у сьогоднішні дні також має велике значення і тим самим слід прийняти широке розуміння згідно з яким шкода може бути майновою і немайновою.

Суб'єктивна сторона злочину характеризується тим що повинен він бути вчиненим навмисно з прямим або непрямим умислом. Особа повинна обіймати умислом своє діяння від моменту отримання інформації до моменту її розкриття іншій особі або ж використання у господарській діяльності [12. с. 18]

За вчинення даного злочину передбачено штраф, обмеження волі або ж позбавлення волі до 2 років.

Переходячи до ч. 2 статті 23 слід зазначити, що об'єкт охорони є цей сам таємниця підприємства і тим самим інтерес цього підприємства. Натомість саме діяння полягає на розкритті іншій особі або використанні у власній діяльності інформації яку особа незаконно отримала. Частина 2 не передбачає потреби виникнення результату у вигляді шкоди для підприємства і тим самим є злочином за формальним складом. Особою яка вчинює даний злочин може бути кожен, особа ця не мусить бути працівником або особою в інший спосіб пов'язаною з підприємством. Слід однак підкреслити, що особа ця може бути пов'язана юридично з підприємством, але при цьому інформацію яка становить таємницю підприємства має вона отримати незаконно [13. с. 330]. Незаконним у розумінні цієї частини, є кожне отримання інформації з порушенням норми права, а не тільки таке яке є результатом злочину. Стаття не передбачає конкретного способу незаконного отримання інформації, може це бути кожна дія яка порушує норму права [14. с. 22]. Щодо самого розкриття іншій особі або ж використання у власній діяльності, то слід ці дії розуміти так, як і при частині 1 ст. 23.

Злочин цей можна вчинити тільки навмисно, як з прямим так і евентуальним.

Відповідальність за його вчинення є такою самою, як і при частині 1 і тим самим особа карається штрафом, обмеження волі або позбавленням волі до 2 років.

При вагомості охорони таємниці підприємства також і у сфері кримінального права слід вказати на багато проблем, на які натрапила теорія і практика даної тематики.

В першу чергу слід вказати на відсутність підстав для того щоби виключити кримінальну відповідальність за переказ таємниці підприємства та її надбання від неповноваженої особи, за які передбачена цивільна деліктна відповідальність. Характер добра яке підлягає охороні у розумінні статті 23, є інтерес підприємства – його нормальна діяльність. Законодавець виключаючи кримінальну відповідальність за переказ або надбання таємниці підприємства від неповноваженої особи зробив пів кроку в сторону охорони таємниці підприємства. Можливо метою було вказання двох ймовірно найбільш різких порушень таємниці підприємства і залишення двох інших у сфері цивільної відповідальності. Однак критерії вибору двох дій за які передбачена кримінальна відповідальність, дуже важкі до визначення і тим більше ставлять під сумнів прийнятий підхід.

Наступним незрозумілим підходом, є факт відповідальності за ч.1 ст. 23 тільки у випадку коли виникне результат у вигляді серйозної шкоди, а у ч. 2 вже такий такого результату не вимагається. Тим самим виходить що у ліпшій ситуації є особа яка незаконно здобула інформацію, яка становить таємницю підприємства ніж ця особа яка легально мала до неї доступ, хоча і одна і друга можуть в сей сам час бути працівниками цього ж підприємства або бути пов'язаним на іншій підставі.

Останньою критичною увагою автора, є ситуація в якій особа яка отримала інформацію яка є таємницею підприємства, була стороною для прикладу цивільного провадження і буде присутня при забезпеченні майна чи документації підприємства на потреби цивільного провадження, маючи право бути присутньою при забезпеченні майна згідно з польським законодавством. Під час таких дій особа ця може для прикладу побачити технологію до продукції, яка становить таємницю підприємства. Пізніше ця особа може використати цю інформацію або ж передати іншій особі. Таким чином маємо ситуацію в якій особа законно отримує інформацію яка як правило не доступна стороннім, але процесуальні дії дали доступ до цієї інформації на законній підставі. Питанням буде чи особа ця буде відповідати на підставі ч. 1 чи 2 ст. 23. На думку автора особа така не буде відповідати на підставі кримінального права. Частина 1 вимагає зв'язку з товариством (наприклад трудовий договір) або у зв'язку з виконанням своїх обов'язків. Широка інтерпретація цієї статті могла б дати підстави такій відповідальності, але сумнівним є можливість так широкого підходу до ч. 1. Частина 2 статті 23 передбачає відповідальність у випадку

незаконного отримання інформації. У вказаній ситуації особа законно могла перебувати в будинку підприємства і як результат отримати інформацію яка становить таємницю підприємства.

Вище вказані приклади вказують на потребу внесення змін у кримінальній відповідальності за злочини пов'язані з таємницею підприємства. Зміни такі тим більше потрібні в добу технологічного буму, а також в межах держави, яка є на етапі розвитку стабільного ринку.

#### References

1. *Prawnokarna ochrona tajemnicy gospodarczej. Próba analizy prawnoporównawczej*, „Czasopismo Prawa Karnego i Nauk Penalnych” 2000, z. 1
2. Kodeks karny z komentarzem, Trzecie wydanie. Lwów Wydawnictwo Zakładu Narodowego Imienia Ossolińskich, 1932.
3. Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Komentarz. J.J.Raglewski, (w:) A. Michalak, M. Mioduszewski, J. Raglewski, J. Rasiewicz, M. Sieradzka (red.), J. Sroczyński, M. Szydło, M. Wyrwiński, M. Zdyb (red.), Warszawa 2010. (wersja elektroniczna, komentarz do art. 23).
4. *Prawnokarna ochrona tajemnicy gospodarczej. Próba analizy prawnoporównawczej*, „Czasopismo Prawa Karnego i Nauk Penalnych” 2000, z. 1, s. 277–333.
5. Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Komentarz. J.J.Raglewski, (w:) A. Michalak, M. Mioduszewski, J. Raglewski, J. Rasiewicz, M. Sieradzka (red.), J. Sroczyński, M. Szydło, M. Wyrwiński, M. Zdyb (red.), Warszawa 2010. (wersja elektroniczna, komentarz do art. 23).
6. Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Komentarz. J.J.Raglewski, (w:) A. Michalak, M. Mioduszewski, J. Raglewski, J. Rasiewicz, M. Sieradzka (red.), J. Sroczyński, M. Szydło, M. Wyrwiński, M. Zdyb (red.), Warszawa 2010. (wersja elektroniczna, komentarz do art. 23).
7. Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Komentarz. J.J.Raglewski, (w:) A. Michalak, M. Mioduszewski, J. Raglewski, J. Rasiewicz, M. Sieradzka (red.), J. Sroczyński, M. Szydło, M. Wyrwiński, M. Zdyb (red.), Warszawa 2010. (wersja elektroniczna, komentarz do art. 23).
8. Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Komentarz. J.J.Raglewski, (w:) A. Michalak, M. Mioduszewski, J. Raglewski, J. Rasiewicz, M. Sieradzka (red.), J. Sroczyński, M. Szydło, M. Wyrwiński, M. Zdyb (red.), Warszawa 2010. (wersja elektroniczna, komentarz do art. 23).
9. Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Komentarz. J.J.Raglewski, (w:) A. Michalak, M. Mioduszewski, J. Raglewski, J. Rasiewicz, M. Sieradzka (red.), J. Sroczyński, M. Szydło, M. Wyrwiński, M. Zdyb (red.), Warszawa 2010. (wersja elektroniczna, komentarz do art. 23).
10. R. Kaczmarek, Pojęcie szkody w literaturze kamistycznej w porównaniu z cywilnoprawną jej kwalifikacją, NP 1982, nr 11-12, s. 59-69.
11. Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Komentarz. J.J.Raglewski, (w:) A. Michalak, M. Mioduszewski, J. Raglewski, J. Rasiewicz, M. Sieradzka (red.), J. Sroczyński, M. Szydło, M. Wyrwiński, M. Zdyb (red.), Warszawa 2010. (wersja elektroniczna, komentarz do art. 23).
12. Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Komentarz. J.J.Raglewski, (w:) A. Michalak, M. Mioduszewski, J. Raglewski, J. Rasiewicz, M. Sieradzka (red.), J. Sroczyński, M. Szydło, M. Wyrwiński, M. Zdyb (red.), Warszawa 2010. (wersja elektroniczna, komentarz do art. 23).
13. E. Nowińska, M. du Vall, Komentarz do ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, Warszawa 2010.
14. Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Komentarz. J.J.Raglewski, (w:) A. Michalak, M. Mioduszewski, J. Raglewski, J. Rasiewicz, M. Sieradzka (red.), J. Sroczyński, M. Szydło, M. Wyrwiński, M. Zdyb (red.), Warszawa 2010. (wersja elektroniczna, komentarz do art. 23).

**Анісімов Д.О.**, студент 3 курсу, група Т-131,

факультет життєдіяльності, природокористування та туризму

Наукові керівники: **Андрєєва Г.П.**, к.е.н., доцент, **Коваль П.Ф.**, к.е.н., доцент

*Навчально-науковий інститут управління і адміністрування*

*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

e-mail: anisimov95@gmail.com

#### Обслуговування делегацій як окремих вид туристичної діяльності

Американський вчений Луї Д'Амор у своєму дослідженні «Туризм як індустрія світу» наводить історію встановлення дружніх відносин між Сполученими Штатами Америки та Китайською Народною Республікою. Ключем до зміни політичних відносин між ними від прямої ворожості в 60-х роках до дружби в 80-ті, на думку вченого, стали подорожі і встановлення взаємовідносин, які виражаються в культурних обмінах, конференціях, спортивних змаганнях, дружбі міст-побратимів, торгівлі та зростанні загальних інтересів [1].

Сучасне бізнес-середовище важко уявити без переговорів, конференцій, семінарів, нарад, які вимагають організованого прийому груп людей. Постійний розвиток виробництва та необхідність пошуку нових ринків збуту, а також постачальників і експортерів, призводить до виходу підприємств на міжнародний ринок. При встановленні міжнародних контактів виявляється необхідність знати особливості інших культур і традицій. Актуальність даної теми полягає в тому, що переговори, налагодження зв'язків між партнерами, корпоративні зустрічі, організація навчання персоналу відіграють дуже важливу роль в розвитку бізнесу. Проведення спортивних змагань, наукових та політичних



конференцій, форумів тощо потрібні країні для зміцнення її позиції в світі. І всі ці заходи пов'язані з організацією обслуговування делегацій, в тому числі й іноземних. Даний вид діяльності є спеціалізованим видом ділового туризму, а тому може бути застосований підприємствами сфери для туризму для фокусування своєї діяльності на більш вузькому ринковому сегменті [2].

Мета даної статті полягає в дослідженні проблеми організованого прийому делегацій в Україні, визначенні перспективності даного напрямку підприємницької діяльності.

Розглянемо деякі особливості організаційного процесу щодо прийому та обслуговування делегацій. Незадовго до приїзду делегації іноземного партнера необхідно скласти і затвердити у керівництва підприємства програму перебування делегації. Під час роботи з делегаціями рекомендується залишати резерв часу для неофіційних, неформальних зустрічей, а також для особистих справ гостей.

Не варто забувати, що пріоритетною є ділова частина програми, а саме переговори. Необхідно відзначити деякі особливості ведення переговорів з іноземними партнерами [3].

У організації прийому делегацій використовуються різні транспортні засоби для зручності пересування делегацій в незнайомій їм країні. У аеропорту надаються наступні послуги.

Індивідуальна зустріч або посадку пасажирів на літак, оформлення авіа перевізних документів та реєстрація на рейс висококваліфікованим персоналом зі знанням іноземних мов; Очікування авіарейсу в затишних залах, обладнаних кондиціонерами і новітньої телевізійної технікою з супутниковим телебаченням; Доставку пасажирів і ручної поклажі від / до літака автотранспортом підвищеної комфортності; Відвантаження з автотранспорту пасажирів, перенесення, реєстрація та доставка в багажне відділення багажу; Організація прес-конференцій, банкетів, послуги барів. Проходження паспортного і митного контролю через спеціально обладнані пункти безпосередньо в Залі.

Також важливою складовою задоволення потреб групи делегації – це їх розташування та знайомство з кращими місцями (якщо делегація залишається на декілька днів). Розміщення делегації здійснюється у готелях, які:

- пройшли відповідну сертифікацію, отримавши категорії \*\*\*\*\*, \*\*\*\*, \*\*\*;
- мають зручні умови для під'їзду, зупинки, паркування представницького й туристичного автотранспорту;
- мають у своїх приміщеннях ресторани належного рівня;
- інші умови [4].

Для першокласного перевезення по місту краще використовувати комфортабельні автобуси. Наприклад, автобуси компанії «Автолюкс» можуть бути надані для обслуговування делегацій, туристичних поїздок і проведення різних заходів. Послугами компанії користувалися такі відомі особи, як Папа Римський, Біл Клінтон, представники адміністрації Президента, а також багато відомих артистів і політики.

Компанії, які надають послуги по обслуговуванню делегацій:

«BTL-Business Travel Leisure» - надавала послуги для офіційних спонсорів EURO 2012 по прийому 2000 гостей (16 груп) з організації та проведення заходів (гала-вечерю, до- і післяматчеві активності, екскурсії, коференції, вечірні івент-заходи). Список їх послуг включає: бронювання номерів в готелях, візова підтримка, екскурсійна програма з послугами гіда, організація харчування, перекладач.

«Євро-Азіатська асоціація міжнародного ділового співробітництва» надає повний перелік послуг з організації зустрічей іноземних делегацій. Вони надають свої послуги на території РФ. До переліку їх послуг включається : розміщення, харчування, аренда конференц-залу, транспорт, організація розважальної програми, інші супутні послуги.

«GTM Solution» - організують прийоми делегацій у Європі та СНД.

«ARENACS» - підприємство, яке організовує прийом делегацій по всій Україні.

До послуг цієї компанії входять не тільки перевезення, розміщення і харчування, а також екскурсії різних типів, візова підтримка, експертні рекомендації по підборі програми, виходячи з мети візиту.

Таким чином, обслуговування делегацій в Чернігові та її області розвинена неналежним чином, тому що відсутня матеріальна база. Хоча потенціал для повноцінного використання має (є транспорт, готелі). Загалом в Україні даний тип туризму частіше використовується в Києві та її області.

Також зустріч делегацій використовується у всьому світі і на належному рівні цей тип туризму розвинений у таких країнах як : Швеція, Англія, Франція, Угорщина, Німеччина.

#### Список використаних джерел:

1. Порядок проведення приема иностранных делегаций в Управлении международных связей ФГАОУ ВПО «СФУ», 2010 г.
2. Андреева Г.П., Коваль П.Ф. Теоретичні засади спеціалізованого туризму // Глобальні та національні проблеми економіки. – Миколаїв, 2015. - № 7 [електронний ресурс], режим доступу: <http://www.global-national.in.ua>.
3. Рощина, С. Иностранная делегация: как не ударить в грязь лицом/ С.Рощина// Секретарское дело - 2009 - № 8.
4. Рыбченкова, Т. Прием делегаций мусульманских стран. Особенности дипломатического этикета и учет национально-религиозных традиций/ Т.Рыбченкова// Секретарское дело - 2009 - № 2.

Артеменко Р.Ю., студент 6 курсу, група МБС - 214, фінансово-кредитний факультет  
Науковий керівник: Костогриз В.Г., к.е.н., доцент  
Черкаський навчально-науковий інститут  
ДВНЗ «Університет банківської справи» (м. Черкаси, Україна)  
e-mail: rartemenko@i.ua

### Стримуючі фактори активізації банківського інвестиційного кредитування сільськогосподарських підприємств

Однією з актуальних проблем вітчизняної економіки є кредитування сільськогосподарських підприємств. У період посилення внутрішніми перетвореннями, кризового стану економіки, виняткового значення набуває не лише припинення спаду виробництва, але й структурна модернізація на новій техніко-технологічній основі. Основним джерелом поповнення фінансових ресурсів для агропромислового сектору є банківський кредит. Причинами такого стану являється: безперервність процесу відтворення, нестабільність цін на ринку сільськогосподарської продукції, значна потреба в обігових засобах та ін.

Метою дослідження є визначити стримуючі фактори активізації банківського інвестиційного кредитування сільськогосподарських підприємств.

Проблеми кредитування сільськогосподарських підприємств досліджували такі вчені: Смовженко Т.С., Сомих А.В., Воронкова А.А., Ісаєв А.М., Шубко О. Ю., Березовик В.М., Кириченко О.А., Калашнікова Т.В., Бондаренко Н.В., Чорнобай О., та інші. Однак цілий ряд питань стосовно організації банківського інвестиційного кредитування в Україні залишається відкритим.

У безперервності відтворювального процесу і розвитку підприємницької діяльності в аграрній сфері важливе значення відіграє вітчизняна банківська система через запровадження прогресивних механізмів кредитування сільськогосподарських підприємств. До таких механізмів можна віднести інвестиційне кредитування. Але сучасні інвестиційні кредитні відносини в аграрному секторі, ускладнені низкою об'єктивних та суб'єктивних факторів. До таких факторів слід віднести:

- високу ризикованість галузі;
- застарілі технології виробництва та використання морально і фізично зношеної техніки;
- низький рівень інвестиційної привабливості галузі.

Сільськогосподарське виробництво є одним із найбільш ризикованих видів підприємницької діяльності. Ризиковість аграрного бізнесу визначає низка факторів, таких як: сезонність виробництва, залежність від погодних та кліматичних умов, тривалий період обороту капіталу, велика складність зміни асортименту продукції та технології, ряд інших причин [3].

Ризик є об'єктивним елементом підприємницької діяльності. Але в сільськогосподарському виробництві ризик є значно більшим в силу ознак, характерних тільки для цього виду господарювання. Джерелами або факторами ризиків в сільськогосподарському виробництві є соціально-економічне середовище, природо-кліматичні умови та людський фактор.

Нестабільність та невизначеність в діяльності аграрних підприємств визначають дві групи ризиків (першопричини ризиків в сільськогосподарському виробництві) – ринкове середовище та природо-кліматичні умови. Ризики можна класифікувати за джерелами походження (макроекономічні та мікроекономічні, зовнішні та внутрішні, об'єктивні та суб'єктивні), інші.

За впливом на етапи сільськогосподарської діяльності слід виділити ризики, що можуть негативно вплинути на отримання продукції запланованої кількості та якості та ризики, що можуть мати негативний вплив на отримання фінансового результату діяльності підприємства.

До першої групи ризиків відносяться виробничі або технологічні ризики (технологічні, доступність до кредитних ресурсів, забезпеченість технікою, засобами захисту рослин, мінеральними добривами, кваліфікованим персоналом) природо-кліматичні (вимерзання, випрівання, вимокання, град, буря, ураган, злива, карантинні шкідники, засуха, хвороби, пожежа, блискавка) та ризики персоналу [1]. Сюди також відносяться характерний тільки для сільськогосподарського виробництва ризик зменшення родючості ґрунтів який може виникнути внаслідок невиконання технологій вирощування рослинницької продукції.

З становлення ринкових відносин в аграрному секторі (збутова) маркетингова діяльність часто визначає економічну ефективність роботи підприємства. Відповідно, виробивши продукцію і отримавши певний якісний та кількісний результат, сільгоспвиробник має справу з наступною групою ризиків – ринковими ризиками.

До ринкових ризиків відносяться маркетингові ризики пов'язані з відсутністю необхідної ринкової та транспортної інфраструктури, значним збільшення собівартості, викликаним високими

маркетинговими витратами. Також до цієї групи необхідно віднести цінові ризики пов'язані з імовірністю продажу виробленої продукції за ціною, яка не гарантує прибуток внаслідок продажу продукції в період її найбільшої кількості на ринку, сезонністю продажу продукції.

Поруч з ціновими ризиками також слід виділити фінансові ризики які передбачають доступність до фінансово-кредитних ресурсів, валютний ризик, високі відсотки кредитів, боргове забезпечення.

Не менш важливим ринковими ризиками є юридичні ризики, зокрема майнові ризики, контрактні ризики, ризики управління персоналом. Поруч з юридичними виділяють інституційні ризики які включають: закони та розпорядження уряду, місцевих органів влади, ситуацію на світовому ринку сільськогосподарської продукції, регуляторну політику [4].

Також до ринкових ризиків відносять інформаційні ризики (доступність інформації відносно кон'юнктури ринку, стан інформаційної інфраструктури, відсутність інформації про бізнес-середовище) та ризики персоналу (кваліфікація та мотивація спеціалістів, їх адаптованість до умов ринкового середовища, рівень управління персоналом на підприємстві). Загальна класифікація ризиків сільськогосподарського виробництва представлена на рис. 1.

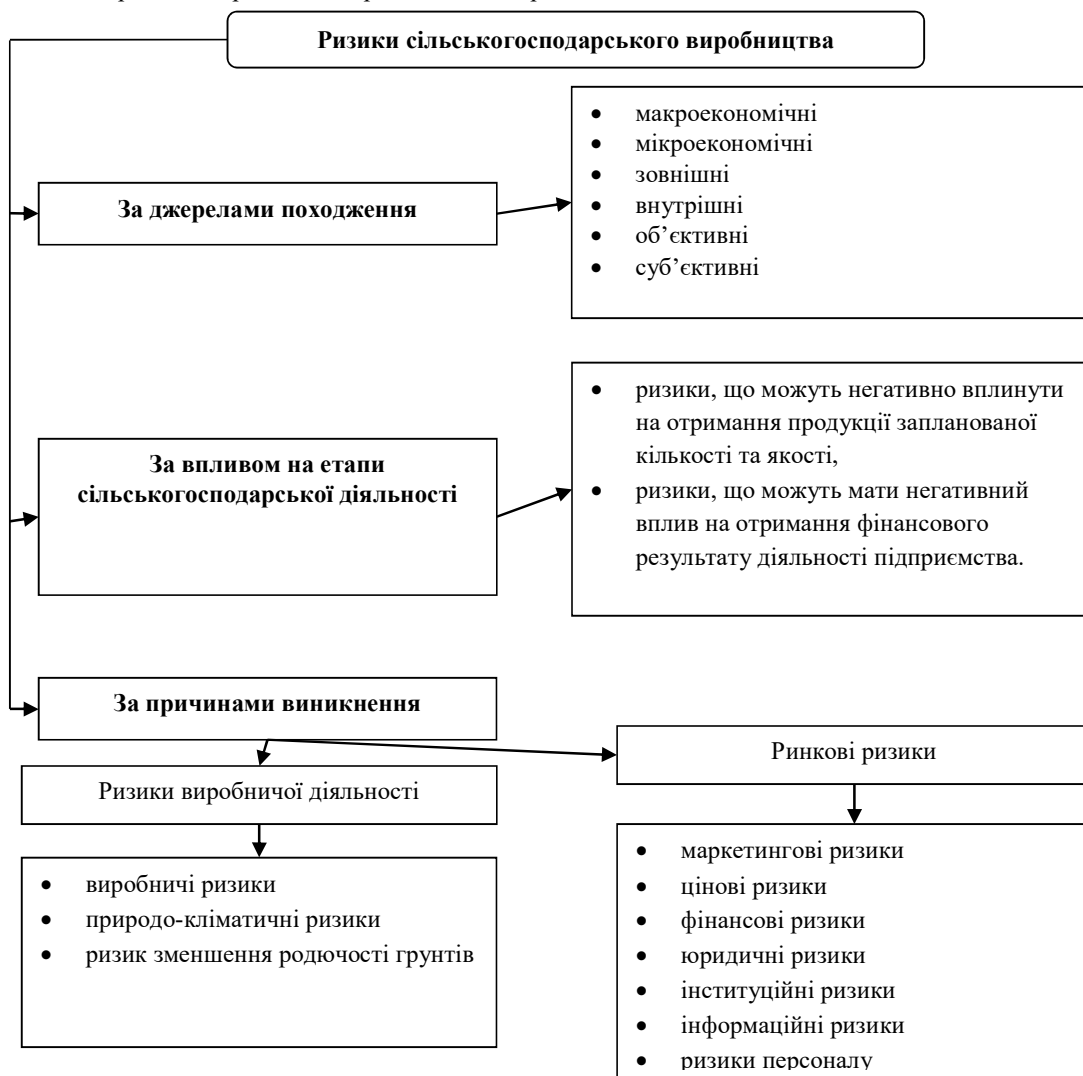


Рис. 1 Класифікація ризиків сільськогосподарського виробництва

Джерело: складено на основі [5]

Визначені ризики мають ряд характерних якостей, які властиві тільки аграрним ризикам: протидія ризиків, системність ризиків, інерційність та взаємозалежність.

Протидія ризиків розкривається зокрема в тому, що в ринковій економіці ціновий ризик та ризик низького врожаю протидіють один одному. Так, у 2002 році за високого показника збору зернових (39 млн. т) збиток сільського господарства склав 338 млн. грн, а у 2003 році, коли внаслідок впливу стихії валовий збір зернових становив, на 49% менше, прибуток у сільському господарстві склав 270 млн. грн. [6].

Системність ризиків передбачає, що природо-кліматичні умови можуть одночасно впливати на велику кількість сільськогосподарських підприємств.

Під інерційністю слід розуміти те, що ризики, які безпосередньо діють на певну галузь (рослинництво або тваринництво), через певний проміжок часу впливають на все сільське господарство. Треба відмітити, що дане твердження справедливе лише для системних ризиків.

Взаємозалежність розкривається в наступному: різкі коливання обсягів виробництва зерна (виробничі ризики) створюють нестабільність його пропозиції на ринку (маркетингові ризики), а нестабільність пропозиції тягне за собою посилення впливу цінових ризиків. Всі ці якості необхідно враховувати при виборі інструментів управління та мінімізації ризиків.

Недосконалою залишається практика фінансування підприємств аграрного сектору економіки комерційними банками – основними кредиторами, зокрема – механізм банківського інвестиційного кредитування, що проявляється в незначних обсягах наданих кредитів підприємствам сільського господарства; високих процентних ставках за кредитами; завищених вимогах до позичальників тощо [2].

Більшість підприємств і банків однією з важливих перешкод активізації кредитування сільського господарства сьогодні вважають проблему кредитної застави. Останнім часом це питання почало вирішуватись шляхом застави особистого майна власників господарства, і хоча його вартість найчастіше не покриває сам кредит, проте це є ефективним стимулом для повернення кредиту.

Застава особистого майна керівників підприємства широко використовується в інших, розвинутих, країнах, однак в Україні поки що або самі підприємці не хочуть ризикувати власним майном, або банки відмовляються зі зрозумілих причин брати в заставу будинки, якщо в них прописані діти тощо [1].

Нерозв'язаною для підприємств аграрного сектору економіки нині залишається проблема їхньої низької прибутковості, а в деяких – і збитковості, що негативно впливає на технічне та технологічне забезпечення галузі та що в свою чергу знижує продуктивність виробництва та зумовлює зростання заборгованості за одержаними кредитами.

Важливим фактором, що перешкоджає розвитку інвестиційного кредитування сільського господарства є низький рівень інвестиційного клімату як України загалом так і галузі зокрема.

Про стан інвестиційного клімату в Україні досить красномовно говорять різноманітні рейтинги. Згідно з матеріалами загального дослідження Світового банку щодо умов ведення бізнесу в 185 країнах світу (Doing Business – 2013) перші місця рейтингу займають Сінгапур, Гонконг, Нова Зеландія, США – країни, відомі своєю привабливістю як для ведення бізнесу, так і для проживання. Україна в цьому рейтингу займає 137 місце і прирівнюється за легкістю ведення бізнесу до таких країн як Лесото (на півдні Африки), Філіппіни, Палестинська Автономія (Сектор Газа і Західний берег річки Йордан) тощо [1]. Таке сусідство досить однозначно говорить про складності ведення бізнесу в Україні.

До основних чинників низької інвестиційної привабливості аграрної галузі слід віднести:

- сезонні особливості сільськогосподарського виробництва і залежність від природо-кліматичних умов;
- відсутність у позичальника ліквідного забезпечення кредитів;
- нестійкий фінансовий стан аграрних підприємств;
- застаріле матеріально-технічне забезпечення, що в свою чергу впливає на рентабельність виробництва та показники прибутковості.

Водночас, є фактори, які можуть стимулювати банки до надання кредитів сільськогосподарським підприємствам:

- наявність механізмів кредитування, зокрема факторинг;
- надходження валютної виручки за умови експорту сільськогосподарської продукції;
- розвиток агрохолдингів;
- наявність значних вкладень: фінансових і трудових ресурсів у сільськогосподарські підприємства, які здійснювалися протягом кількох років;
- потенціал галузі та досить широкі перспективи її розвитку;
- пріоритетність галузі на рівні держави.

Узагальнюючи викладене, визначаємо, що сільське господарство є кредитомісткою галуззю і його нормальне функціонування без кредитних ресурсів, зокрема інвестиційних у сучасних умовах практично неможливе. Це зумовлено специфікою сільського господарства.

Хоча інвестиційне кредитування аграрних підприємств набуває поширення, але механізм надання кредитів таким підприємствам ще потребує досить значного доопрацювання. Розвиток банківського

інвестиційного кредитування сільськогосподарських підприємств стримують чимало чинників. Тому важливим є розробити відповідні механізми кредитування даної галузі із врахуванням галузевої специфіки. Це дасть можливість ефективно вкласти сформовані ресурси як на макрорівні, так і на рівні банку.

#### Список використаних джерел:

1. Аранчій В.І. Особливості банківського кредитування аграрних товаровиробників в сучасних умовах / В.І. Аранчій // Вісник НБУ. - 2011- № 2. - С. 10- 14.
2. Банківська справа. Центральний банк і грошово-кредитна політика. Банківські операції: Навчальний посібник. — Т.1 / В. О. Сичов, В.Т. Александров, В.В. Остапенко та ін. - К.: АВТ, 2004. — 528 с.
3. Березовик В.М. Кредитні відносини банків з агропромисловим комплексом України // Економіка України. - 2003. - № 1. - С. 18-23.
4. Березовик В.М. Проблеми розвитку кредитних відносин комерційних банків з підприємствами агропромислового комплексу України // Науковий вісник Волинського державного університету ім. Лесі Українки. - 2002. - № 2. - С. 291-295.
5. Воронкова А.А. Проблеми банківського кредитування сільськогосподарських товаровиробників в Україні / А.А. Воронкова, Л.В. Куцина // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. - 2008. - № 2 (5).- С. 33- 37.
6. Калашнікова Т.В. Стан і тенденції розвитку кредитного забезпечення аграрної галузі України / Т.В. Калашнікова // Фінанси України. - 2010 -№ 10. - С. 29- 37.
7. Кириченко О.А. Кредитування аграрного сектору економіки в умовах глобальної фінансової кризи / О.А. Кириченко, В.Д. Кудрицький // Актуальні проблеми економіки. - 2009. - № 5. - С. 207- 222.
8. Кредитування і контроль: Навч. посібник [Текст] / В.Я. Вовк, Хмеленко.О.В. - К. : Знання, 2008. - 463 с.
9. Сомик А. В. Аналіз стану банківського кредитування сільськогосподарських виробників / А. В. Сомик // Вісник Сумського держ. аграр. ун-ту. - 2003. - № 1 (14). - С.30-34.
10. Сомик А. В. Класифікація кредитів комерційних банків сільськогосподарським позичальникам / А. В. Сомик // Вісник Сумського держ. аграр. ун-ту. - 2003. - №2 (15). - С.24-29.
11. Чернобай О. Особливості кредитування аграрних підприємств в умовах ринкової економіки// Актуальні проблеми економіки - 2009. -№5- С.207-221.

**Афанасенкова Н.Г.**, старший преподаватель кафедры  
економіки АПК, сфери услуг и статистики,

**Гусакова Ю.П.**, студентка 4 курса, группа Э-41,  
факультет економіки и управления

*Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации  
(г. Гомель, Беларусь)*

e-mail: afanas1@mail.ru

#### **Особенности оценки деятельности перерабатывающих предприятий и организаций в условиях инновационной экономики**

Развитие инновационной экономики предопределяет необходимость оценки действующих предприятий и организаций в различных сферах экономики, в том числе и в перерабатывающих организациях национальной экономики. В хозяйственной практике возникает множество ситуаций, когда необходимо объективное, обоснованное заключение о величине рыночной стоимости различных объектов собственности - как организации в целом, так и отдельных ее элементов: недвижимости, машин, оборудования, земельных участков, нематериальных активов. Без оценки стоимости невозможно совершение операций по купле-продаже, акционированию и перераспределению имущественных долей; по кредитованию под залог имущества и привлечению инвесторов, по сдаче в аренду, по налогообложению и страхованию, по ликвидации, реорганизации, реконструкции и банкротству.

Для целей успешного функционирования современной экономики показатель стоимости, рассматриваемый в качестве интегрированного экономического показателя, наиболее предпочтителен по сравнению с показателями дохода, прибыли и рентабельности. Невозможно принимать эффективные управленческие решения, не обладая полной информацией. Ни один другой показатель деятельности организации не содержит столь полной информации, как стоимость. В отличие от других показателей деятельности стоимость не бывает краткосрочной. Стоимость организации интегрирует в себе показатели, отражающие внутреннее положение организации и ее место во внешней среде.

Из значимости показателя стоимости вытекает необходимость ее оценки и использования полученных результатов в управленческой деятельности. Таким образом, оценка стоимости организации может рассматриваться как действенный метод определения в стоимостном выражении результатов ее деятельности. В связи с этим эффективными методами управления, применяемыми в целях достижения наилучших результатов хозяйственной деятельности организации, должны быть методы, учитывающие оценку ее стоимости, как в процессе результативной деятельности, так и в процессе изменений деятельности, и, в первую очередь, в результате внедрения вариантов реструктуризации.

В целом, оценка стоимости организации изначально зависит от того, в расчете на какой вариант ее развития она делается. И поэтому любая оценка стоимости должна проводиться в расчете на изначально указываемые определения стоимости организации. Их может быть два: оценка организации как действующей и оценка ликвидационной стоимости организации.

В настоящее время вопросам оценочной деятельности уделяется достаточно большое внимание в экономической литературе. Однако некоторые прикладные вопросы методологического, методического и практического характера, учитывающие специфические особенности оценки отдельных организаций, в том числе перерабатывающих, исследованы недостаточно. Практическая значимость разработки этих вопросов состоит в том, что реализация разработанных предложений по построению механизма определения рыночной стоимости перерабатывающих организаций создаст методическую основу для оценки стоимости не только исследуемой сферы, но и организаций других видов деятельности.

Изучение методов, применяемых для оценки рыночной стоимости организаций, показало, что для перерабатывающих организаций наиболее приемлемым является доходный метод. Существующая в настоящее время методика расчета остаточной стоимости перерабатывающих организаций в зависимости от вида денежного потока, предполагает, что для организаций с возрастающим потоком доходов целесообразно использовать модель Гордона, для прибыльных организаций со снижающимся потоком доходов - метод капитализации дохода, для убыточных организаций - метод чистых активов или ликвидационной стоимости.

Вместе с тем, он, отражая специфические рыночные условия, не учитывает особенности отдельных организаций. В этой связи необходима разработка комплексного подхода, позволяющего отразить в методе дисконтирования доходов специфику перерабатывающих организаций, заключающуюся в определении ставки дисконта с учетом отраслевых, хозяйственных и общеэкономических факторов риска.

Модель формирования денежного потока перерабатывающих организаций может представлять собой разницу между суммой балансовой прибыли с амортизационными отчислениями и налогом на прибыль, приростом собственного капитала, капитальных вложений, выплат по кредитам, изменений долгосрочной задолженности. Необходимо также разработать способы определения основных элементов, входящих в модель денежного потока на основе краткосрочного прогноза развития организации или с использованием метода экстраполяции тенденций.

Важной составляющей комплексного подхода к исследованию проблемы определения рыночной стоимости перерабатывающих организаций является оценка финансового, хозяйственного и общеэкономического рисков. Необходимо разработать варианты определения видов риска с оценкой по уровням: низкий, средний, высокий. Также необходимо учесть факторы, их определяющие: усиление конкуренции, прибыльности, неисполнение хозяйственных договоров, не востребованность произведенной продукции, инфляция, изменение законодательства, влияние действующей налоговой системы, состояние экономики, изменение государственной политики регулирования. Таким образом, возникает потребность в разработке методики проведения расчетов показателей отраслевого риска и риска конкретной организации: через индекс потребительских цен и суммарным методом. В первом случае рассматриваться может соотношение индексов цен на продукцию перерабатывающих организаций с размахом колебания индекса потребительских цен на товары в целом. Во втором - воздействие отраслевых факторов риска: влияние смежных организаций, устойчивость организаций по сравнению с экономикой в целом, конкуренция, государственное регулирование, циклический характер производства, капиталоемкость.

В связи с развитием рыночной инфраструктуры за прошедшие годы оценочная деятельность прошла путь становления и в настоящее время сформировалась в самостоятельную сферу экономической деятельности. На уровне государства сформирована необходимая законодательная база в сфере оценочных услуг и созданы экономические условия для их активного развития. Оценочная деятельность за последние годы достигла вполне конкретных и значимых результатов. Вместе с тем, социальные и экономические условия не стоят на месте, оценочная деятельность как профессиональный вид деятельности должна отвечать текущим потребностям проводимых экономических реформ. Анализ текущего состояния и перспектив развития оценочной отечественной практики показывает, что ближайшие годы должны характеризоваться углублением качественной стороны оценочной деятельности. Особенно эти процессы важны в условиях мирового финансового кризиса.

Таким образом, в ближайшие годы возможно усиление роли и значения оценочной деятельности в системе экономических реформ, проводимых в национальной экономике.

До настоящего времени попытки улучшить состояние оценочной деятельности носили фрагментарный, бессистемный характер, что, соответственно, находило свое отражение в получаемых результатах. Для результативного функционирования системы оценочной деятельности необходимо идентифицировать многочисленные взаимосвязанные между собой её элементы и управлять ими. Чаще всего выходной параметр одного элемента является непосредственным входным параметром другого

элемента. Преимущество системного подхода состоит в обеспечении непрерывного управления связями между элементами системы, а также комбинациями этих элементов и их взаимодействиями.

Основные направления развития оценочной деятельности как системы подразумевает развитие каждого из элементов:

- развитие законодательной базы оценки;
- развитие методологической базы оценки;
- развитие субъектов оценки;
- развитие источников информации, необходимой для проведения оценки;
- развитие лицензирующего органа;
- развитие подготовки и повышения квалификации оценщиков в учебных заведениях;
- развитие профессиональных общественных организаций;
- развитие заказчиков оценки;
- развитие пользователей результатов оценки.

Основными задачами развития методологической базы оценочной деятельности являются:

• нормативное закрепление единства методологических подходов при выполнении работ по оценке стоимости;

• определение требований к важнейшим составляющим процесса оценки, а также ее результатам;

• унификация требований к составу, содержанию и формам представления документов, отражающих результаты оценки;

• воспроизводимость результатов оценки;

• определение объема технико-экономической информации, используемой при оценке;

• гармонизация национальных стандартов оценки имущества с международными стандартами оценки;

• создание единой и адаптированной к национальной экономике целостной системы методологических подходов к оценке имущества и имущественных прав;

• создание четкого и однозначного понятийного аппарата, исключающего произвольную трактовку основных понятий и принципов оценки;

• создание упорядоченной информационной базы методологических документов;

Основными задачами развития источников информации оценочной деятельности являются:

• обеспечение оценщиков общедоступной информацией по объектам оценки;

• достоверность и достаточность информации, не требующей подтверждений, по объектам оценки;

• создание механизма качественного и оперативного сбора, обработки, хранения и выдачи информации.

Перерабатывающим организациям и предприятиям необходимо совершенствовать оценочную деятельность с учетом следующих направлений и рекомендаций:

1. Изучение и использование зарубежного и отечественного опыта борьбы с так называемой «заказной» (мотивированной) оценкой стоимости активов, распространённым результатом которой, как правило, является существенная недооценка, либо что более редко переоценка таких активов в интересах заказчика, но во вред государству и обществу.

2. Должно быть создано одно общество оценщиков с филиалами в регионах.

3. Существование своего общества оценщиков в перерабатывающей отрасли обеспечит возможность организовать надлежащую специализацию оценщиков по укрупнённым видам оцениваемого имущества. Специализация оценщиков, распределение их по узкопрофильным секциям создаст условия для существенного повышения качества результатов соответствующих оценочных работ. Направления специализации оценочной деятельности и секционирования оценщиков требуют дальнейшей глубокой проработки.

4. Необходимо исправить нарушения при существующих процедурах определения стоимости организаций: при отсутствии рынка проблемных активов нельзя использовать методы сравнительного (рыночного) подхода к оценке их стоимости; метод дисконтирования денежного потока не пригоден для оценки стоимости имущественно-земельных комплексов и нематериальных активов.

5. Отчёты об оценке стоимости проблемных активов и экспертные заключения по этим отчётам должны быть открытыми хотя бы для оценщиков-профессионалов, которые должны учиться и совершенствоваться не только на своих собственных, но и на чужих ошибках. Искусственно навязываемая конфиденциальность таких материалов, если они не касаются официально засекреченных объектов, направлена против интересов государства и общества и сдерживает прогресс оценочной деятельности в стране.

Постоянное усложнение процесса взаимодействия между участниками рынка заставляет организации более тщательно подходить к планированию и прогнозированию своей деятельности. В связи с этим все большее внимание уделяется вопросам оценки, использования производственного потенциала и возможности его наращивания для реализации целей перерабатывающих организаций. В современных условиях стоимостная оценка перерабатывающих организаций не получила широкого распространения, поскольку существующие методы не всегда адекватны сложившейся рыночной ситуации. Возможны случаи занижения оценочной стоимости организаций на основе традиционных методик. В результате проводимых в последнее десятилетие экономических преобразований перед многими отечественными предприятиями и организациями возникли проблемы, с которыми они раньше в своей деятельности не сталкивались: трудности сбыта продукции, сокращение емкости рынка и платежеспособного спроса, разрыв традиционных хозяйственных связей и т.п. Необходимость реструктуризации оказалась насущной для большинства отечественных организаций и предприятий. В сложившейся ситуации только реализация эффективных программ реструктуризации может привести к преодолению сложных ситуаций и повышению уровня их конкурентоспособности.

В связи с необходимостью реструктуризации остро стоит вопрос и о объективной оценке стоимости субъектов хозяйствования. Вопросы, связанные с особенностями оценки стоимости предприятия в целях реструктуризации в современных условиях, являются весьма своевременными и актуальными.

Повышение темпов экономического роста, эффективности производства перерабатывающих организаций в условиях инновационной экономики, неопределенности влияния факторов неустойчивой внешней среды, усиливающейся конкуренции на товарных рынках и рынках услуг в существенной степени зависит от результатов научных исследований в области создания и применения действенных организационно-экономических, нормативно-правовых и финансово-инвестиционных механизмов управления.

Таким образом, развитие оценочной деятельности является неотъемлемой частью процесса реформирования и инновационного развития национальной экономики.

**Банникова З.В.**, к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита  
*Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины (г. Гомель, Беларусь)*  
e-mail: zbannikova@mail.ru

#### **Алгоритм оценки кредитоспособности кредитополучателя при инновационном кредитовании**

Одной из наиболее важных проблем, с которыми сталкиваются промышленные организации в процессе осуществления инновационной деятельности, является поиск необходимых финансовых ресурсов. В связи с тем, что собственных средств для производства инноваций не достаточно, организации вынуждены прибегать к заемным ресурсам. В первую очередь, к банковским инновационным кредитам.

С точки зрения банка, инновационное кредитование является новой перспективной услугой, пользующейся достаточно высоким спросом в условиях становления экономики инновационного типа, приносящей более высокий доход по сравнению с традиционными видами кредитования, однако сопряженной с высокими рисками. Поэтому особую актуальность представляет углубленная оценка кредитоспособности потенциальных кредитополучателей для принятия обоснованного решения о кредитовании и определении оптимальных условий сделки.

В экономической литературе представлены различные методики оценки кредитоспособности кредитополучателей, однако в случае инновационного кредитования следует делать акцент на оценке инновационной составляющей деятельности организаций. В связи с этим предлагаем алгоритм оценки кредитоспособности промышленных организаций с выделением группы показателей, характеризующих уровень формирования инновационных ресурсов (инновационного потенциала) и результаты инновационной деятельности (опыт осуществления инноваций).

Алгоритм оценки кредитоспособности промышленных организаций при инновационном



кредитовании представлен на рисунке 1.

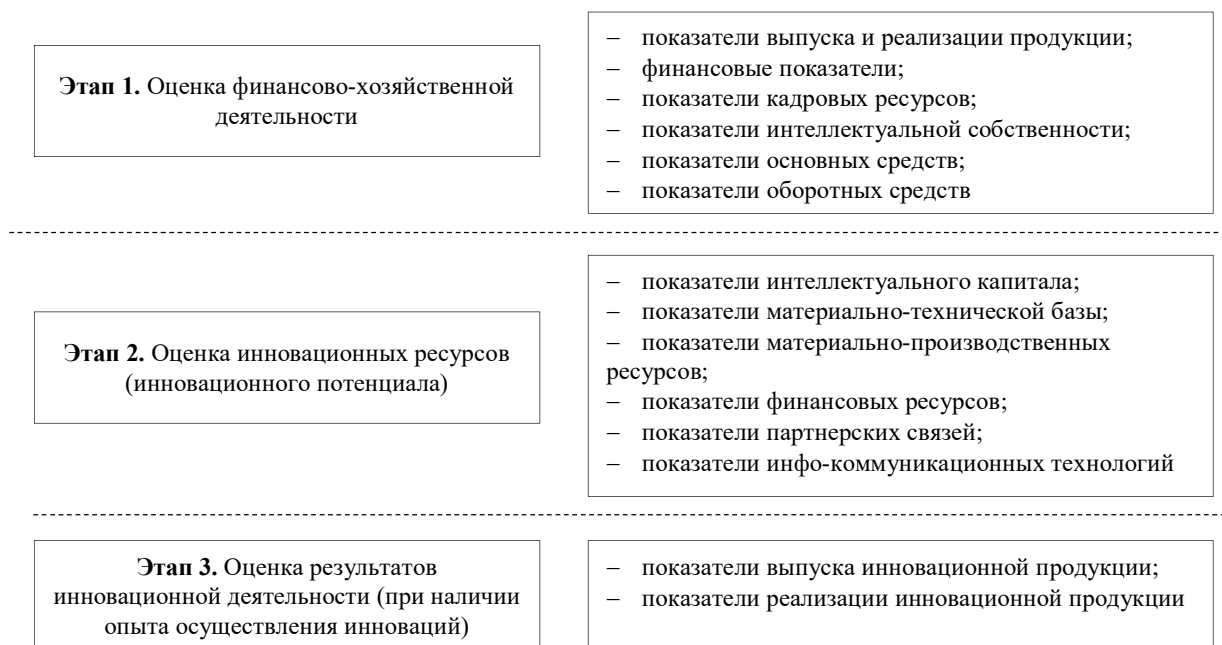


Рисунок 1 – Алгоритм оценки кредитоспособности промышленных организаций при инновационном кредитовании

На первом этапе проводится оценка финансово-хозяйственной деятельности с помощью следующих показателей:

- показателей выпуска и реализации продукции;
- финансовых показателей (показателей финансовых результатов; рентабельности; финансовой устойчивости; платежеспособности; деловой активности);
- показателей кадровых ресурсов;
- показателей интеллектуальной собственности;
- показателей основных средств (показателей состояния основных средств; интенсивности и эффективности использования основных средств);
- показателей оборотных средств (показателей состояния оборотных средств; интенсивности и эффективности использования оборотных средств) [1].

На втором этапе осуществляется оценка инновационных ресурсов (инновационного потенциала), которая включает в себя показатели, характеризующие:

- интеллектуальный капитал (показатели, характеризующие занятость НИОКР и инновациями, уровень образования и квалификации работников инновационной сферы, их стремление к профессиональному развитию, удельный вес нематериальных активов в общей сумме внеоборотных активов, удельный вес самостоятельно разработанных нематериальных активов);
- материально-техническую базу (показатели, характеризующие долю основных средств, используемых в инновационной деятельности, и поступивших основных средств в их общей стоимости, удельный вес автоматизированного и прогрессивного оборудования, износ основных средств, эффективность и интенсивность их использования);
- материально-производственные ресурсы (показатели, характеризующие их качество, обеспеченность ими организации, выполнение условий договоров поставки);
- финансовые ресурсы (показатели, характеризующие их достаточность и структуру, особенно собственных источников, долю собственных источников финансирования инновационной деятельности в общем объеме, а именно фонда накопления, амортизационных отчислений);
- партнерские связи (показатели, характеризующие направления и масштабы сотрудничества организации в области инноваций (сумму и удельный вес договоров с учреждениями образования, научными центрами, другими организациями, банками, органами государственного управления, в том числе международных, в общей сумме договоров, а также участие в выставках, конкурсах, конференциях,

симпозиумах и т.п.);

– инфо-коммуникационные технологии (показатели, характеризующие численность и удельный вес персонала, оснащенного городской, внутренней и корпоративной мобильной телефонной связью, персональными компьютерами, персонала, имеющего доступ к Интернету в общей численности персонала, а также количество периодических изданий, приходящихся на 10 работников) [1], [2], [3].

На основе полученных значений показателей по формуле средней геометрической простой определяется итоговый показатель кредитоспособности (формула 1):

$$G(x_1, x_2, \dots, x_n) = \sqrt[n]{x_1 * x_2 * \dots * x_n} = (\prod_{i=1}^n x_i)^{\frac{1}{n}}, \quad (1)$$

где  $x_i$  – значения показателей [4].

По значению итогового показателя кредитоспособности потенциальные кредитополучатели ранжируются по группам кредитного риска, в соответствие с которыми банком принимаются различные варианты решений в сфере инновационного кредитования.

На третьем этапе оцениваются конечные результаты инновационной деятельности, выражающиеся в виде произведенной и реализованной инновационной продукции:

– для анализа выпуска инновационной продукции рассчитываются показатели, характеризующие доли инновационной продукции по степени ее новизны (новой для организации, региона, страны, принципиально новой в мире) в общем объеме выпущенной инновационной продукции, а также показатели, характеризующие созданную интеллектуальную собственность, полученные патенты и лицензии [1], [2], [3];

– для анализа реализованной инновационной продукции рассчитываются показатели удельного веса реализованной инновационной продукции по рынкам сбыта (на региональном рынке, в Республике Беларусь, за рубежом) в общем объеме реализованной инновационной продукции.

Преимуществами предложенного алгоритма оценки кредитоспособности при инновационном кредитовании являются следующие:

– оценка финансово-хозяйственной деятельности потенциального кредитополучателя позволяет охарактеризовать общее состояние организации, определить уровень ее развития и выявить место инновационной деятельности в ней;

– оценка инновационных ресурсов (инновационного потенциала) организации показывает состав, структуру и качество инновационных ресурсов, на основе которых она может реализовать ту или иную инновационную стратегию либо инновационный проект;

– оценка результатов инновационной деятельности отражает производственную мощность организации в сфере инноваций, а также востребованность ее инновационной продукции потребителями.

Для банка результаты оценки кредитоспособности по данному алгоритму дают возможность составления прогноза инновационной деятельности потенциального кредитополучателя, ее будущей эффективности, формируют информационную базу для научно обоснованного принятия решения о кредитовании организации и определения условий кредитного договора, способствуют повышению эффективности инновационного кредитования, формированию доходов более высокого уровня, развитию банковского сектора в целом.

Для организаций оценка кредитоспособности с акцентом на инновационную составляющую их деятельности позволит привлечь финансовые ресурсы по наиболее оптимальным условиям кредитной сделки, обеспечить непрерывность инновационных процессов, повысить эффективность инновационной деятельности.

#### Список использованных источников:

1. Давыденко, Л.Н. Инновационный потенциал предприятия: модель формирования и управления : моногр. / Л.Н. Давыденко, З.В. Банникова. – Гомель : ГГУ им. Ф. Скорины, 2014. – 240 с.
2. Банникова, З.В. Основные параметры оценки инновационного развития предприятия / З.В. Банникова // Вісник Хмельницького національного університету. Том 2. Економічні науки. – 2010. – № 2. – С. 83–87.
3. Банникова, З.В. Современные методики оценки инновационного потенциала предприятия / З.В. Банникова // Веснік Магілёўскага дзяржаўнага ўніверсітэта імя А.А. Куляшова. Серыя Д. Эканоміка, сацыялогія, права. – 2010. – № 1 (35). – С. 55–62.
4. Кабанов, В.Н. Интегральный показатель экономической надежности как определяющий элемент диагностической оценки функционирования процессов промышленной организации / В.Н. Кабанов, С.Н. Михайлов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. – № 6 [Электронный ресурс] // Режим доступа : <http://www.mevriz.ru/articles/2007/6/4747.html>. – Дата доступа : 17.05.2015.

**Бельский А.М.**, студент 3 курса, группа С–131,  
факультет экономики и права  
Научный руководитель: **Меркулова О.Н.**,  
старший преподаватель кафедры политологии и социологии  
*Могилевский государственный университет имени А.А. Кулешова (г. Могилев, Беларусь)*  
e-mail: Ksander\_mogilev@mail.ru

### **Электронная инновационная экономика как часть проекта «электронное правительство»: реалии и перспективы (опыт Республики Беларусь)**

Республика Беларусь является государством, фактически не обладающим собственными топливными природными ресурсами. В условиях их постоянной закупки, приоритетным направлением развития республики является разработка и внедрение наукоемких технологий. Движение в сторону инновационной электронной экономики, которая позволяет поставлять на экспорт технологии и товар с реально высокой добавочной стоимостью, должно стать ориентиром страны. Это предполагает, что основной доход страны будет формироваться за счет интеллекта человека как главного фактора производства.

Электронная экономика, как экономическая деятельность, основанная на широком применении информационно-коммуникационных технологиях, подразумевает не только проектирование и продажу программных продуктов, но и широкое использование электронных товаров и сервисов, которые должен производить электронный бизнес и коммерция. Стоит отметить, что расчет за производимые товары в данной экономике преимущественно должен будет производиться электронными деньгами.

Развитие инновационной электронной экономики подразумевает то, что она не будет замыкаться сугубо в бизнес-сфере электронной торговли и услуг, а затронет практически все сферы жизни. Данное обстоятельство будет сопряжено не только с расширением электронного документооборота, коммуникаций в целом, с использованием стандарта электронной подписи, но и с переводом взаимодействия государства и экономики на электронную платформу, что сделает электронную экономику частью внедряемого проекта «электронного правительства».

Проект «электронное правительство» (в официальных документах ООН – «электронные методы управления») представляет собой комплекс качественно новых возможностей в сфере государственного управления, возникающих в следствии реализации потенциала информационно-коммуникационных технологий. Внедрение проекта предусматривает новый формат внутреннего взаимодействия разных уровней и ветвей власти между собой и с общественностью, представителями бизнес-сообщества, построенный на широком использовании электронных интерактивных средств [1, с.16]. Таким образом, планируется оптимизировать и повысить эффективность работы государственного аппарата, сделать его деятельность максимально прозрачной и подконтрольной, упростить взаимосвязь с гражданами, что, в свою очередь, позитивно скажется на легитимности.

Развитие в сторону электронной экономики и интеграция ее во внедряемый проект «электронного правительства» требует от государства реформирования национальной экономики и обеспечения информационной безопасности, так как инновационные технологии требуют защиты как объекты авторского права. Именно информационная безопасность сейчас выходит на первое место в рейтинге составляющих стабильного развития стран мира.

Научно-технический прогресс становится толчком к появлению и распространению ранее неизвестных преступлений. Все больший оборот набирает термин «киберпреступность», который объединяет в себе незаконное вмешательство в работу как отдельных компьютеров, так и компьютерных сетей, с целью хищения, присвоения, вымогательства информации.

В Республике Беларусь преступления данного вида появились параллельно с активным внедрением IT-продуктов. Принимая во внимание правонарушения, зарегистрированные в 1998 – 2000-х годах, вступление 1 января 2001 года в действие нового Уголовного кодекса, предусматривающего ответственность за преступления против информационной безопасности, а также высокую степень вероятности дальнейшего распространения киберпреступности на территории страны, было принято решение о создании подразделения, специализирующегося на профилактике и раскрытии злодеяний данной категории [2].

В настоящее время ряд исследователей высказывают предположение о том, что вскоре хакерские атаки смогут сравниться с оружием массового поражения, именно поэтому киберпреступность – это угроза безопасности не только отдельных стран, но и мирового сообщества в целом. В связи с этим возникает необходимость взаимодействия правовых систем государств, интенсивного обмена наработками с целью формирования международных договоров в этой сфере.

Конвенция Совета Европы о преступности в сфере компьютерной информации ETS N 185 была подписана 23 ноября 2001 г. в Будапеште. Она является первым международным договором о преступлениях, совершаемых через интернет и другие компьютерные сети. В конвенции рассматриваются такие вопросы как нарушение авторского права, мошенничество с использованием компьютеров, детская порнография и нарушение безопасности сетей. Она содержит и ряд полномочий и процедур, таких как досмотр компьютерных сетей и перехват данных [3].

Однако ряд общественных организаций подписались под совместным протестом против принятия вышеуказанной Конвенции. Авторы обращения возражают против положений, требующих от провайдеров Интернета вести записи о деятельности их клиентов. В установлении ответственности провайдеров за содержание информации авторы усматривают «бесмысленную обузу, которая поощряет слежку за частными коммуникациями» [4]. После обнародования Э. Сноуденом секретной информации о тотальной слежке американских спецслужб за информационными коммуникациями между гражданами многих государств, при помощи существующих информационных сетей и сетей связи, протесты подкрепились весомыми доказательствами.

В ответ на Будапештскую конвенцию Российская Федерация предлагает подписать собственное соглашение «Об обеспечении международной информационной безопасности», где даётся трактовка таким понятиям, как кибертерроризм, его виды и цели, чего нет в конвенции стран Совета Европы. Вопрос о подписании данного соглашения остается открытым, любая страна, подавшая заявку на присоединение к Будапештской конвенции Совета стран Европы, может абсолютно свободно ее отозвать. В решении проблемы важно не принуждение, а взаимовыгодное сотрудничество.

Практическим примером внедрения информационно-телекоммуникационных технологий в экономику по примеру нового формата внутреннего взаимодействия, построенного на широком использовании электронных интерактивных средств в «электронном правительстве», могло бы стать их применение в рамках реализации процедуры возмещения банковских вкладов.

Республика Беларусь является единственной страной постсоветского пространства, которая гарантирует полный возврат средств вкладов населения. В соответствии с Законом Республики Беларусь от 8 июля 2008 г. № 369-З «О гарантированном возмещении банковских вкладов (депозитов) физических лиц», объектами возмещения банковских вкладов (депозитов) являются денежные средства в белорусских рублях и иностранной валюте, размещенные физическими лицами на счетах и (или) во вклады (депозиты) [5].

Получить возмещение по вкладам (вне зависимости от их количества), размещенным в банках Республики Беларусь (находящихся в реестре Агентства по гарантированному возмещению банковских вкладов (депозитов) физических лиц), а также по сберегательным сертификатам (вне зависимости от того, являются они именными или на предъявителя), возможно в размере 100% от суммы (лимит законодательно не установлен) в наличной или безналичной форме (исходя из требований вкладчика). Возмещение будет происходить в валюте вклада (возможна конвертация по желанию заявителя) с начислением процентов, причитающихся вкладчику (гражданину Республики Беларусь, иностранному гражданину и лицу без гражданства) на дату отзыва у банка лицензии, предоставляющей право на осуществление операции по привлечению денежных средств [5].

Выплата осуществляется в банке, определяемом Национальным банком Республики Беларусь. Определение происходит с расчетом того, чтобы расположение отделений данного банка по регионам в большей степени совпадало с отделениями банка, лицензия которого приостановлена

Индивидуальные предприниматели не являются категорией населения, вклады которых подлежат возмещению. В связи с этим средства, хранящиеся на корпоративной дебетовой карточке, использование которой предусмотрено договором, заключенным между банком-эмитентом и юридическим лицом (индивидуальным предпринимателем), возмещению не подлежат. Держатели личных дебетовых карточек (договор об использовании карточки между банком-эмитентом и физическим лицом) имеют средства, размещенные на текущих (расчетных) счетах физических лиц, открытых для осуществления с использованием банковских пластиковых карточек и, соответственно, подлежащие возмещению. Физические лица, выступающие в качестве индивидуальных предпринимателей, имеют право на обращение во временную администрацию банка.

В итоге, к объектам возмещения банковских вкладов (депозитов) физических лиц относятся текущие (расчетные) счета физических лиц, карт-счета физических лиц, благотворительные счета физических лиц, вклады (депозиты) до востребования физических лиц, срочные вклады (депозиты) физических лиц, условные вклады (депозиты) физических лиц, сберегательные сертификаты, выпущенные банком [6].

Средства на счетах в драгоценных металлах (металлических счетах) возмещению не подлежат. На металлических счетах учитываются не денежные средства, а драгоценные металлы, измеряемые в определенных весовых единицах.

Вкладчикам, с заявлением о выплате возмещения, следует обращаться в государственное учреждение «Агентство по гарантированному возмещению банковских вкладов (депозитов) физических лиц». Запись на подачу заявления возможна как в очной (личный приход в агентство), так и в заочной (по электронной почте или телефону) форме. Стоит отметить, что отправление заявки по электронной почте, в любом случае, требует согласования даты приема с представителями агентства, что отнимает достаточное большое количество времени (учитывается время ручной обработки заявки и обзвона заявителей), что только нервирует вкладчика. Такого рода проблему могла бы решить электронная очередь, формируемая через базу данных, спроектированную для данных случаев в агентстве непосредственно, ведь все сведения о вкладчиках имеются в банке в электронном виде и очевидно, что свои вклады они захотят вернуть. Это говорит о том, что заявление могло бы быть составлено в автоматическом порядке с использованием электронной базы данных банка, ее интеграцией с базой данных агентства, и не требовало бы записи для его подачи, самостоятельного его написания в целом. Вкладчика следует лишь известить о том, что банковское учреждение, которое ранее обслуживало его, перестало функционировать в связи с отзывом лицензии, а его депозит в автоматическом режиме переведен на счет в банк, выбранный для выплаты, где забрать свои средства он может в любое удобное для него время. Таким образом, вкладчик представляет документы, удостоверяющие личность (паспорт, вид на жительство, удостоверение беженца), и подлинники договора банковского вклада (депозита), уже после широкой автоматической работы системы по принципу «единого электронного окна», что является эффективным, даже если гражданин хочет доказать свое право на возмещение свидетельством о праве на наследство или постановлением суда о признании за наследником права собственности на банковский вклад, что можно произвести в своем регионе проживания после консультации с сотрудниками банка, который назначен для выплат.

Таким образом, внедрение информационно-телекоммуникационных технологий в экономику позволит сократить ряд затрат с составлением документации, которые производились ранее на бумажных носителях. Помимо этого, будет исключен формализм, повышена производительность, что позитивно скажется на решении проблемных ситуаций, которые так или иначе возникают в ходе любых процессов, что повысит качество обслуживания. Все это положительно скажется на уровне интеграции электронной инновационной экономики в структуру реализуемой системы «электронного правительства».

#### Список использованных источников:

1. Ковалев, М., Шади А. Создание электронного правительства с учетом международного опыта / М. Ковалев, А. Шади // Банковский вестник. – 2006. – №6 – С. 16–25.
2. Управление «К» МВД Беларуси отметило 10-летие / Электронная библиотека [Электронный ресурс] // . – Режим доступа : <http://it.tut.by/322679>
3. Конвенция о компьютерных преступлениях СДСЕ № 185 / Электронная библиотека [Электронный ресурс] // . – Режим доступа : <http://conventions.coe.int/Treaty/Commun/QueVoulezV.asp?CL=ENG&CM=8&NT=185>.
4. Дашян, М.С. Право информационных магистралей : вопросы правового регулирования в сфере Интернет / М.С. Дашян. – М. : Волтерс Клувер, 2007. – 248 с.
5. Закон Республики Беларусь от 8 июля 2008 г. № 369-З «О гарантированном возмещении банковских вкладов (депозитов) физических лиц» // Эталон-Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.
6. Декрет Президента Республики Беларусь от 4 ноября 2008 г. № 22 «О гарантиях сохранности денежных средств физических лиц, размещенных на счетах и (или) в банковские вклады (депозиты)» // Эталон-Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.

**Бойправ Т.С.**, студентка 3 курсу, група Мен-132,  
факультет проектного менеджменту, управління якістю та життєзабезпечення  
Науковий керівник: **Мельников С.В.**, професор кафедри природокористування та техногенної безпеки  
*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*  
e-mail: [tboypprav@mail.ua](mailto:tboypprav@mail.ua)

#### Альтернативні варіанти зниження собівартості виробу

За останні роки ми спостерігаємо, як на нашій планеті вичерпуються природні ресурси та зростають ціни на енергію. Тому довелось знайти альтернативу звичайній енергії. Для цього почали використовувати природні ресурси, такі як енергію сонця, води та вітру. Це дає змогу в наш час не тільки економити електроенергію, а й заощаджувати на процесі виготовлення виробу. Тому дослідження даного питання стає дуже актуальним для сучасних українських підприємств.

Дану тему досліджують А.Ф. Бабицький, С.М. Черствий, О.І. Волкова, О.В. Девяткина.

Виробничий процес являє собою сукупність взаємопов'язаних дій людей, засобів праці та природи, потрібних для виготовлення продукції [1].

Також можна стверджувати, що основними елементами виробничого процесу є процес праці як свідомо діяльність людини, предмети та засоби праці (рис. 1).

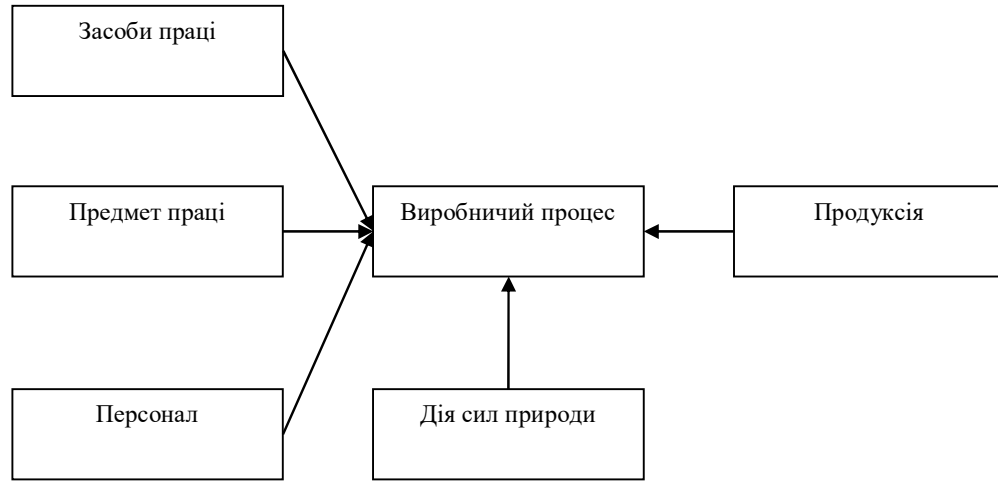


Рис. 1. Схема елементів виробничого процесу.

Засоби праці, предмет праці, персонал, дія сил природи та продукція являються ресурсними складовими виробничого процесу, які потребують певних витрат.

Середньорічна кількість сумарної енергії сонячного випромінювання, яка надходить щорічно на територію України, знаходиться в межах від 1 070 кВт·год/м. кв. в північній частині України до 1 400 кВт·год/м. кв. [2].

На 01.01.15 року в Україні діяло 98 сонячних станцій загальною встановленою потужністю 819 МВт, якими у 2014 році вироблено 485 млн. кВт·год електричної енергії [2].

На даному етапі можна назвати такі компанії, які використовують сонячну енергію: First Solar (США), Suntech Power Co (Китай), GT Advanced Technologies (GTAT) (США), Trina Solar (Китай), Jinko Solar (Китай), RenaSol (Норвегія), Yingli Green (Китай), SunPower (США), Canadian Solar Inc. (Канада), JA Solar (Китай) [3].

Процес будівництва української вітроенергетики розпочався у 1996 році, коли була зпроектована Новоазовська ВЕС проектною потужністю 50 МВт. 1997 рік — запрацювала Трускавецька ВЕС. В 2000 році в Україні працювало вже 134 турбіни та закладено близько 100 фундаментів під турбіни потужністю 100 кВт. У 1998-1999 роках розпочали роботу ще три нові ВЕС [4].

Значне зростання будівництва вітроелектростанцій спостерігається з 2009 року, після запровадження Урядом України «Зеленого тарифу» [4].

Інститутом відновлюваної енергетики НАН України складена карта вітроенергетичного потенціалу нашої країни. Найбільш привабливими регіонами для використання енергії вітру є узбережжя Чорного та Азовського морів, гірські райони тимчасово окупованої АР Крим, територія Карпатських гір, Одеська, Херсонська та Миколаївська області [4].

Станом на 01.01.15 в Україні встановлена потужність вітроелектростанцій (ВЕС) становила 514 МВт (лише 0,93% від загального обсягу генеруючих потужностей), якими вироблено понад 1171 млн. кВт \* г електроенергії у 2014 році [4].

Україна має значний потенціал використання ресурсів малих річок (головним чином у західних регіонах), що складає майже 28% загального гідропотенціалу всіх рік України [5].

При використанні гідропотенціалу малих річок України можна досягти значної економії паливно-енергетичних ресурсів, причому розвиток малої гідроенергетики сприятиме децентралізації загальної енергетичної системи, чим вирішить ряд проблем в енергопостачанні віддалених і важкодоступних районів сільської місцевості [5].

Станом на 2015 рік в Україні діяло 102 малих гідроелектростанцій із загальною встановленою потужністю близько 80 МВт, якими вироблено у 2015 році 251 млн. кВт·год. При цьому, слід відзначити, що в 1960-х роках минулого сторіччя в Україні існувало більше 1000 малих ГЕС. Деякі з них є можливість відновити [5].

Виходячи з вищезазначеного, доходимо висновку, що на даний момент, як в світі так і в Україні функціонують підприємства, які забезпечують альтернативними видами добуття енергії. Це свідчить про

те, що на даному етапі у нас є можливість знизити витрати на виробництво продукції тобто зменшити собівартість виробу.

#### Список використаних джерел:

1. Економіка підприємств [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://osvita.ua/vnz/reports/econom\\_pidpr/22058/](http://osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/22058/)
2. Офіційний сайт державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://sae.gov.ua/uk/ac/sunenergy>
3. Офіційний сайт журнал «Агробізнес сьогодні» Сучасні сонячні технології [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://agro-business.com.ua/zhyttieve-seredovysche/1268-suchasni-soniachni-tekhnologiii.html>
4. Офіційний сайт державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://sae.gov.ua/uk/ac/windenergy>
5. Офіційний сайт державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://sae.gov.ua/uk/ac/hydroenergy>

**Болдирева О.Н.**, студентка 3 курсу, група Т-131,  
факультет життєдіяльності, природокористування та туризму  
Наукові керівники: **Андрєєва Г.П.**, к.е.н., доцент, **Коваль П.Ф.**, к.е.н., доцент  
*Навчально-науковий інститут управління і адміністрування  
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*  
e-mail: [Viktoria.maup@gmail.com](mailto:Viktoria.maup@gmail.com)

### Проблема сезонності туризму на півдні України

В сучасних умовах особливе значення має ідентифікація проблем, що гальмують функціонування туризму в регіонах України і факторів, що впливають на негативну динаміку розвитку окремих складових туризму. Особливо актуально стоїть питання розширення рамок сезонності функціонування туристських підприємств Причорномор'я. Ця проблема є досить актуальною.

В даний час опубліковано досить багато робіт, присвячених сезонності в туризмі України та світу. Серед вітчизняних науковців слід відмітити праці О. Алейникова, Ю. Алексєєвої, О. Бейдик, І. Валентюк, В. Кифяка, О. Любцевої, В. Мацоли, С. Мельниченко, Т. Ткаченко та ін. Серед зарубіжних вчених вагомий внесок в дослідження сфери туризму внесли В. Азар, О. Александрова, В. Гуляєв, М. Жукова, І. Зорін, В. Квартальнов, В. Морозов, А. Чуднівський, А. Дурович, Н. Кабушкін та ін.

Метою даної роботи є вивчення проблеми сезонності в морському туризмі України і пошук шляхів її подолання. А також розробка перспективних напрямків діяльності туристичних підприємств, які б сприяли згладжування сезонних коливань в туризмі.

Сезонність в туризмі – це щорічна зміна в активності туристичної діяльності (зумовлена зміною пір року), що проявляється в коливанні чисельності туристів. Туризм схильний до впливу чинників сезонності, як наслідку періодичної зміни кліматичних умов протягом року. У високих широтах – це наступ холодних періодів, в тропічних і екваторіальних – сезону дощів або надмірної спеки [3].

Розрізняються високий, середній і низький сезони. Високий сезон характеризується умовами найбільш повноцінного використання туристами туристських ресурсів. За всіма ознаками жителям країн з відносно холодною зимою властиве прагнення відпочивати влітку і переважно в туристських центрах з більш теплим кліматом. Курорти Середземномор'я мають сезонний пік туристичного завантаження в літні місяці. Курорти Перської затоки, Червоного моря, Таїланду та інших країн Південно-Східної Азії приваблює в зимові місяці, коли клімат більш м'який і менш жаркий [5].

Наслідки сезонності туризму найбільшою мірою відчуває приморська рекреаційна зона України. Сезон найбільшої туристичної активності на узбережжі Криму та Азовського моря спостерігається приблизно протягом чотирьох місяців – з червня по вересень, з максимальним навантаженням в липні і серпні. У морській зоні України існує також період майже повної відсутності туристів (листопад, лютий, березень), який називають «мертвим» сезоном [6].

Таким чином, календар сезонності туристично-рекреаційної діяльності в Україні виглядає наступним чином:

- сезон «пік» – літній (пляжний) сезон – 3 місяці (з червня по серпень);
- сезон «високий» – оксамитовий сезон – 1 місяць (вересень);
- сезон «низький» – свята (новорічні, різдвяні, травневі) – 1 місяць;
- сезон «мертвий» – (з січня по квітень, з жовтня по грудень).

І це вкрай незадовільна тривалість роботи (максимум 5 місяців) санаторно-курортного і туристичного сектора.

На даний момент в якості основних способів подолання яскраво вираженої сезонності і збільшення тривалості курортного сезону на півдні України, можна сформулювати наступні:

- 1) на рівні державних і місцевих органів влади:
  - популяризація позитивного іміджу південних курортів України;
  - активне стимулювання високоякісної інноваційної діяльності підприємств санаторно-курортного і туристичного секторів;
- 2) на рівні підприємств:
  - диверсифікація туристської пропозиції (розширення асортименту послуг, турів, можливостей відпочинку для туристів);
  - гнучка цінова політика (диверсифікація цін і застосування політики знижок в міжсезоння і низький сезон) [4].

В цілому, формування умов для рекреаційної діяльності і усунення сезонно-територіальної нерівномірності дозволить збільшити тривалість курортного сезону і забезпечити успішне функціонування санаторно-курортного і туристичного секторів [1].

Завдяки такому важливим туристичним ресурсам, як Чорне та Азовське моря, діяльність у сфері туризму на півдні України має значну спеціалізацію – морський, пляжний, оздоровчо-рекреаційний туризм [2]. Саме з фокусуванням більшості підприємств на окремому сегменті (туризм, в якому є сезонним) і пов'язані регіональні труднощі з сезонністю в туризмі. Це означає, що підприємствам доцільно розширювати сферу діяльності і створювати умови для обслуговування туристів додаткових сегментів ринку, наприклад, ділового, конгресного, розважального, пізнавального, шопінг-туризму, медичного, пригодницького тощо [2]. Бажано, щоб ці сегменти мали можливість цілорічного припливу туристів.

Отже, проведене дослідження показало, що туристична активність в Україні відрізняється сезонністю надання туристичних послуг та значним зниженням середньомісячного туристичного потоку в період з жовтня по квітень. Негативні наслідки сезонної нерівномірності попиту вимагають вивчення даного явища й ухвалення організаційних, економічних та соціальних заходів зі згладжування сезонних піків і спадів в туризмі. З цією метою туристичні організації і підприємства практикують сезонну диференціацію цін (підвищені ціни в розпал сезону, помірні – в міжсезоння і знижені – в «мертвий сезон»; різниця у величині тарифів на проживання в готелях залежно від сезону може досягати 50%), стимулювання розвитку видів туризму, не схильних сезонним коливанням (наприклад, діловий, конгресовий і т.д.), облаштування готелів закритими басейнами, створення комбінованих турів, використовуючи екскурсійні тури з подальшим проживанням у прибережних готелях і т.д.

#### Список використаних джерел:

1. Актуальные проблемы туризма: Сборник научных трудов. Вып.1-9 / Научный ред. Зорин И.В. - М.: РМАТ, 2006. - 212 с.
2. Андреева Г.П., Коваль П.Ф. Теоретичні засади спеціалізованого туризму // Глобальні та національні проблеми економіки. – Миколаїв, 2015. - № 7 [електронний ресурс], режим доступу: <http://www.global-national.in.ua>.
3. Державна програма соціально-економічного розвитку Автономної Республіки Крим на період до 2017 року, яка затверджена Постановою КМУ від 30.09.2007 р. № 1067 [Електронний ресурс] / Крым – инвестиции в будущее. – Режим доступу: [http://invest-crimea.fx-studio.crimea.ua/show\\_content.php?alias=progs&menu\\_id=46](http://invest-crimea.fx-studio.crimea.ua/show_content.php?alias=progs&menu_id=46).
4. Концепция развития туризма и курортов в Украине. Проект, разработанный Государственной службой туризма и курортов Министерства культуры и туризма Украины [Електронний ресурс] / Державна служба туризму і курортів Міністерства культури і туризму України. – Режим доступу: <http://www.tourism.gov.ua/Publ.aspx?id=362>.
5. Кусков А.С., Джаладян Ю.А. Международный туризм и его значение. Сезонность в туризме [Електронний ресурс] / Кусков А.С., Джаладян Ю.А. [Електронний ресурс] // Основы туризма. Учебник. - М.: КНОРУС, 2008. - 400 с.. – 2007. – Режим доступу: [http://tourlib.net/books\\_tourism/kuskov.htm](http://tourlib.net/books_tourism/kuskov.htm).
6. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення 08.12.2015 р.)

**Васюк М.Н.**, студентка 4 курса, группа 1271зС,  
факультет экономики и права

Научный руководитель: **Коваленко С.А.**, к.с.-х.н., доцент  
*Гомельский филиал Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)*  
e-mail: [marinazaw@mail.ru](mailto:marinazaw@mail.ru)

#### **Эффективность деятельности промышленных организаций Республики Беларусь в современных условиях хозяйствования**

В современной экономике – решающей сфере человеческой деятельности, необходимо осуществить крутой поворот к интенсификации производства, переориентировать каждое предприятие, организацию, фирму на полное и первоочередное использование качественных факторов экономического роста. Должен быть обеспечен переход к экономике качественно нового уровня развития и эффективности с всесторонне развитыми производительными силами и производственными отношениями, хорошо



отлаженным хозяйственным механизмом. В значительной степени необходимые условия для этого создает инновационная экономика.

При обосновании и анализе всех показателей экономической эффективности учитываются факторы повышения эффективности производства по основным направлениям развития и совершенствования производства. Эти направления охватывают комплексы технических, организационных и социально-экономических мер, на основе которых достигается экономия живого труда, затрат и ресурсов, повышение качества и конкурентоспособности продукции. Важнейшими факторами повышения эффективности производства здесь выступают:

- ускорение научно-технического прогресса, повышение технического уровня производства, производимой и осваиваемой продукции (повышение ее качества), инновационная политика;
- структурная перестройка экономики, ее ориентация на производство товаров народного потребления, конверсия оборонных предприятий и отраслей, совершенствование воспроизводственной структуры капитальных вложений (приоритет реконструкции и технического перевооружения действующих организаций), ускоренное развитие наукоемких, высокотехнологичных отраслей;
- совершенствование развития диверсификации, специализации и кооперирования, комбинирования и территориальной организации производства, совершенствование организации производства и труда в организациях и в объединениях;
- разгосударствление и приватизация экономики, совершенствование государственного регулирования, хозяйственного расчета и системы мотивации к труду;
- усиление социально-психологических факторов, активизация человеческого фактора на основе демократизации и децентрализации управления, повышения ответственности и творческой инициативы работников, всестороннего развития личности, усиления социальной направленности в развитии производства (повышение общеобразовательного и профессионального уровня работников, улучшение условий труда и техники безопасности, повышение культуры производства, улучшение экологии).

Среди всех факторов повышения эффективности и усиления интенсификации производства решающее место принадлежит разгосударствлению и приватизации экономики, научно-техническому прогрессу и активизации человеческой деятельности, усилению личностного фактора (коммуникации, сотрудничеству, координация, приверженность делу), повышению роли людей в производственном процессе. Все другие факторы находятся во взаимозависимости от этих решающих факторов.

В зависимости от места и сферы реализации направления повышения эффективности подразделяются на общенациональные (государственные), отраслевые, территориальные и внутрипроизводственные. В экономической науке зарубежных стран с развитыми рыночными отношениями эти пути подразделяются на две группы: внутрипроизводственные и внешние или факторы, воздействующие на изменение прибыли и контролируемые со стороны фирмы и неконтролируемые факторы, к которым фирма может только подстроиться. Вторая группа факторов – это конкретные рыночные условия, цены на продукцию, сырье, материалы, энергию, курсы валют, банковский процент, система госзаказов, налогообложение, льготы по налогам и т. д.

Наиболее многообразна группа внутрипроизводственных факторов в масштабе организации, объединения, фирмы. Их количество и содержание специфичны для каждой организации в зависимости от его специализации, структуры, времени функционирования, текущих и перспективных задач. Они не могут быть унифицированы и едины для всех организаций.

Количественная оценка внутрипроизводственных факторов дается в плане технического и организационного совершенствования производства – снижение трудоемкости и рост производительности труда, уменьшение материалоемкости и экономия материальных ресурсов, экономия от снижения затрат производства и прирост прибыли и рентабельности, прирост производственных мощностей и выпуска продукции, экономический эффект от реализации мероприятий, а также конкретные размеры капитальных затрат и сроки реализации мероприятий [1, с.47].

Управление эффективностью и рентабельностью производства в условиях рынка предполагает как разработку и реализацию текущих планов, так и разработку прогнозов, контроль и анализ их реализации. При этом важно учитывать фактор времени: время, которое необходимо, чтобы новый продукт или услуги вышли на рынок; время, необходимое для освоения и реализации новых идей, изобретений и рационализаторских предложений, освоения производства новой продукции, снятия с производства старой продукции или замены ее на существенно модернизированную продукцию.

Важнейшим фактором повышения эффективности общественного производства, обеспечение высокой его эффективности был и остается научно-технический прогресс (НТП). Ранее преимущество отдавалось совершенствованию уже существующих технологий, частичной модернизации машин и

оборудования. Такие меры давали определенную, но незначительную отдачу. Недостаточны были стимулы разработки и внедрения мероприятий по новой технике. В современных условиях инновационной экономики нужны качественные изменения, переход к принципиально новым технологиям, к технике последующих поколений, коренное перевооружение всех отраслей народного хозяйства на основе новейших достижений науки и техники. Важнейшими направлениями НТП являются: широкое освоение прогрессивных технологий, автоматизация производства, создание и использование новых видов материалов.

В Беларуси в настоящее время работают 12 технопарков, но полностью завершено создание инфраструктуры только в двух – в Могилеве и в Гомеле. Площади Гомельского технопарка на 85 процентов заняты компаниями из сферы инновационных разработок, более половины из них предлагают IT-услуги [2].

В городе Гродно 8 сентября 2015 г. состоялось очередное заседание Евразийского межправительственного совета, на котором был утвержден важный для государств-членов Евразийского экономического союза документ «Основные направления промышленного сотрудничества в рамках ЕАЭС». Для повышения эффективности производства важную роль играет выбранная стратегия организации, главный упор в которой делается на опережающий рост продукции промышленности, что, обусловит прирост объемов. Создание общей информационной системы поиска и организации заказов в промышленности позволит бизнесу из разных государств Союза быстрее подобрать наиболее эффективного партнера для построения кооперационных связей в рамках ЕАЭС, выстроить более эффективную организационную структуру производства, вовлечь малые и средние предприятия в производственные цепочки крупных производителей, оптимально загрузить производственные мощности. Таким образом, углубление промышленной кооперации расширит связи между предприятиями промышленных комплексов государств – членов ЕАЭС, вовлечь в процесс интеграции большое количество малых и средних предприятий, создаст новые производственные цепочки, обеспечит возможность проведения взаимовыгодной сбытовой стратегии на рынках третьих стран [3].

Если оглянуться назад, то можно сделать вывод, что промышленность не стоит на месте, а с каждым годом совершенствуется. В предстоящем пятилетии основной акцент будет сделан на трансформацию структуры промышленного комплекса, что предполагает:

- наращивание экспортного потенциала традиционных секторов путем точечной их модернизации, создание новых специализированных производств по выпуску продукции с высокой добавленной стоимостью (производство транспортных средств и сельскохозяйственной техники, станкостроение, производство резиновых и пластмассовых изделий, сельское хозяйство);

- формирование высокотехнологичного сектора на основе ускоренного развития биотехнологий и фармацевтики, нанотехнологий и новых материалов, микроэлектроники, оптоэлектроники, светодиодной техники, лазерных технологий, космической техники, тонкой химии, продукции высокоточного машиностроения. Высокие технологии будут внедряться и в традиционные сектора, что позволит повысить его конкурентоспособность;

- ускоренное развитие производств, базирующихся на переработке местных сырьевых ресурсов (деревообработка, производство комплексных минеральных удобрений, пищевых продуктов, переработка льна и других видов сельскохозяйственной продукции) с увеличением глубины переработки ресурсов и минимизацией техногенного воздействия на окружающую среду;

- диверсификацию топливно-энергетического баланса энергосистемы в направлении снижения потребления природного газа, в том числе посредством развития атомной энергетики и возобновляемых источников энергии.

Развитие промышленного производства будет нацелено на повышение его конкурентоспособности посредством:

- снижения материало- и импортоемкости производства;
- создания новых производств с уровнем производительности труда не ниже среднеевропейского;

- увеличения глубины переработки сырья;
- наращивания экспортного потенциала промышленной продукции.

В этих целях предусматривается:

- совершенствование системы государственного управления промышленным комплексом;
- развитие импортозамещающих производств, в том числе за счет создания филиалов и сборочных производств транснациональных корпораций на территории республики с постепенным ростом локализации производства;

- формирование технологических коридоров, обеспечивающих приближение к мировым стандартам качества продукции, международным экологическим нормам;

– углубление производственной кооперации и промышленного сотрудничества в рамках ЕАЭС, использование потенциала общего рынка и стимулирование экспорта совместно произведенной продукции в третьи страны;

– расширение предоставления информационно-консультативной поддержки экспортерам, инвесторам и инновационным предприятиям;

– экологизация промышленного производства, предполагающая наращивание использования возобновляемых источников энергии, переработку и вторичное вовлечение в хозяйственный оборот отходов, наращивание выпуска натуральных пищевых продуктов.

Развитие традиционных промышленных видов деятельности предполагает дальнейшее их технологическое обновление, автоматизацию производственных процессов и повышение качества выпускаемой продукции, сохранение ниш специализации на международном рынке и выход на новые рынки сбыта [4].

Подводя итог вышесказанному, можно отметить, что в условиях инновационной экономики существенно расширяются возможности действия всех факторов повышения эффективности производства. Осуществляется модернизация важнейших отраслей промышленности на основе высоких технологий, преодоление отставания от мирового научно-технического уровня, финансовое оздоровление экономики. В результате этого формируется хозяйство, которое является действенным средством, стимулирующим рост производительности труда, повышение эффективности всего общественного производства, приумножение общественного богатства в интересах повышения благосостояния народа.

#### Список использованных источников:

1. Павлова, Л.Н. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом предприятия: учебник для вузов / Л.Н. Павлова. – Москва: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2009. – 400 с.
2. В Гомеле открыли вторую очередь технопарка [Электронный ресурс] // Газета «Советская Белоруссия». – 2015. – Режим доступа: <http://www.sb.by/print/post/v-gomele-otkryli-vtoruyu-ochered-tehnparka.html>. – Дата доступа: 07.10.2015.
3. Сидорский, С. Промышленное сотрудничество в ЕАЭС – мощный фактор экономического развития [Электронный ресурс] / С. Сидорский // Газета «ЗВЯЗДА». – 2015. – Режим доступа: <http://zviazda.by/2015/09/101101.html>. – Дата доступа: 16.09.2015.
4. Основные положения программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы [Электронный ресурс] // Белорусский союз предпринимателей. – 2015. – Режим доступа: [http://belsp.com/news/rassmatrivaem\\_proekt\\_programmy\\_socialno\\_ekonomicheskogo\\_razvitiya\\_respubliki\\_bielarus\\_na\\_2016\\_2020\\_gody/](http://belsp.com/news/rassmatrivaem_proekt_programmy_socialno_ekonomicheskogo_razvitiya_respubliki_bielarus_na_2016_2020_gody/). – Дата доступа: 24.07.2015.

**Ващук А.Л.**, студентка 2 курсу, група БОА-215,  
факультету економіки та підприємництва

Науковий керівник: **Руденко М.В.**, к.е.н., доцент

*Черкаський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»  
(м. Черкаси, Україна)*

e-mail: vashhukanja@rambler.ru

#### Аналіз рівня мінімальної заробітної плати в Україні та країнах світу

Показником основних тенденцій притаманних світовому ринку праці є розмір заробітної плати, який посідає особливе місце у загальному механізмі регулювання доходів населення в окремій країні. Заробітна плата є одним з найважливіших джерел добробуту людини, вона потребує становлення чіткої і найбільш ефективної системи виплат за надані послуги та виконану роботу найманим працівникам, контролю її з боку держави. Останнє передбачає вирішення таких завдань, як протидія зниженню величини реальної зарплати та підвищення загального рівня оплати праці.

Довгий час українець, виконуючи просту, некваліфіковану працю, отримував винагороду в розмірі мінімальної заробітної плати, перебував в умовах боротьби за виживання. Тому тема виплати мінімальної заробітної плати залишається актуальною для вітчизняної практики.

Заробітна плата має стимулюючий вплив на людину, оскільки розмір оплати, порядок виплати та елементи організації зазвичай розвивають у людини особистий інтерес до праці. По суті, заробітна плата виконує двояку роль: з одного боку, це плата за результат праці, з іншого - стимул до праці.

Метою роботи є дослідження рівня заробітної плати в Україні на основі вивчення світового досвіду та узагальнення особливостей її використання у вітчизняній економіці.

Після економічного занепаду 90-х років рівень мінімальної заробітної плати в Україні постійно зростає, і не тільки номінально, а й реально. Про це свідчить динаміка мінімальної заробітної плати останніх років до 2014 року в перерахунку на курс євро.

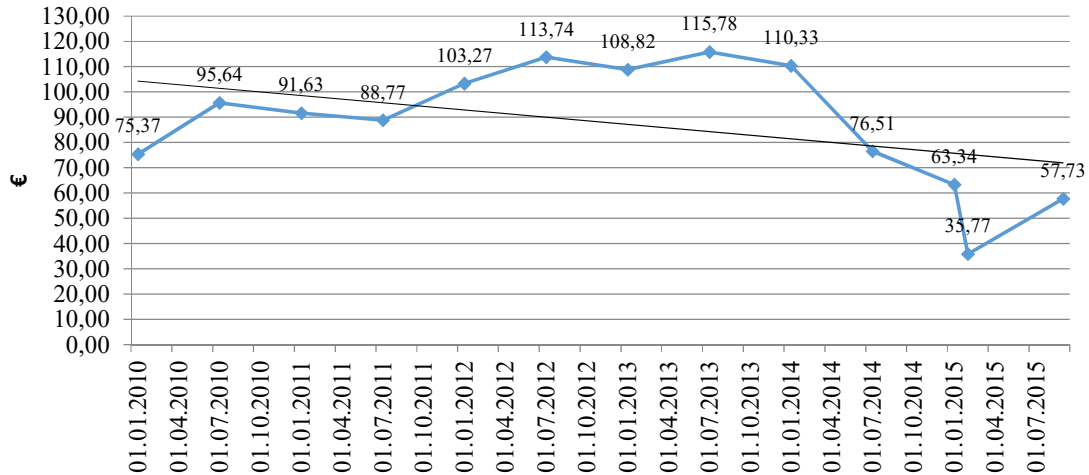


Рис. 1 – Динаміка зміни рівня мінімальної заробітної плати в Україні з 2010 по 2015 рік [1].

Аналізуючи даний графік за досліджуваний період констатуємо, що протягом 2010-2013 років мінімальна заробна плата в перерахунку на євро поступово збільшувалась, тобто номінальна та реальна доходи населення зростали. В липні 2013 року мінімальна зарплата досягла максимуму за всю історію України та становила 115,78 € (1218 грн.) за офіційним курсом євро – 10,52.

Вже на початок 2014 року всі досягнення попередніх років були знівельовані, причиною цього став незмінний рівень мінімальної заробітної плати при поступовому падінні курсу національної валюти. Найгірша динаміка спостерігалась в перші місяці 2015 року, коли гривня обвалилася практично вдвічі. Станом на 01 березня мінімальна заробітна плата досягла мінімальних значень за попередні 12 років та становила – 35,77 €. Аналогічний рівень мінімальної зарплати спостерігався у Ліберії, Ботсвані та Демократичній республіці Конго.

Попри універсальність міжнародного визначення мінімальної заробітної плати та її складових, глобальна соціальна нерівність у світі продовжує панувати. На рис. 2 зображено динаміку мінімальної заробітної плати в країнах-сусідів України, станом на 01.01.2015 р.

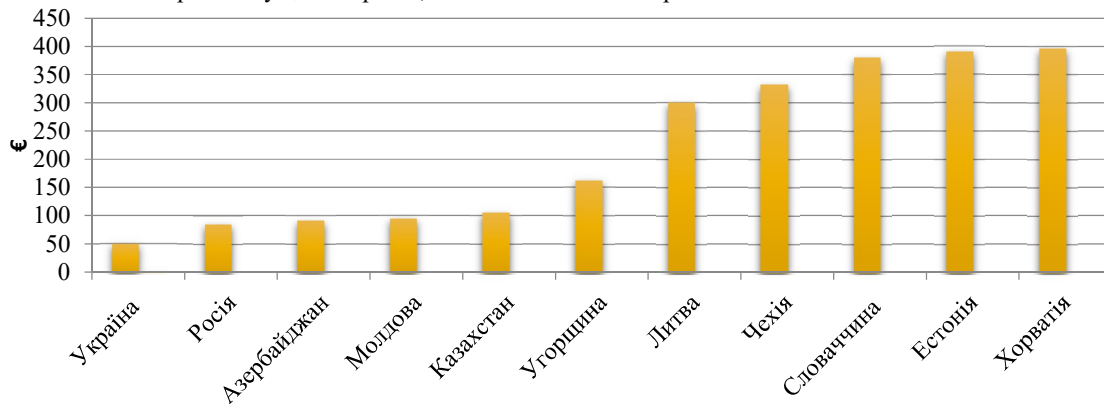


Рис. 2 – Динаміка мінімальної заробітної плати в країнах-сусідів України, станом на 01.01.2015 р.[2]

Аналізуючи рівень мінімальної заробітної плати, який зображений на рисунку 2 зауважимо, що у Молдові, яку зазвичай вважають найслабшою економікою серед країн Європи, рівень мінімальної заробітної плати становить 95 €, що фактично вдвічі вище ніж в Україні.

Мінімальна заробітна плата в Україні навіть після вересневого підвищення з 1218 грн. до 1378 грн., тобто з 50 € до 57 € продовжує знаходитись на рівні африканських країн. В той же час, мінімальна місячна заробітна плата в Росії становить 85 €, Азербайджані - 91 €, Казахстані - 105 €, Білорусії - 125 €, Угорщині - 162 €, Чехії - 340 €, Словаччині - 380 €, Польщі - 410 €, Португалії - 500 €, Фінляндії - 620 €. Мінімальна денна заробітна плата француза майже дорівнює мінімальній заробітній платі українця за місяць.

Зниження розміру заробної плати зумовлює занижену ціну праці в цілому, що приходить до негативних наслідків, головним серед яких є втрата мотивації до праці. Через відсутність гідної заробітної

плати, українці змушені шукати заробітки за межами батьківщини. Зовнішня міграція працюючого населення спричиняє зниження трудового потенціалу, а як наслідок – конкурентоспроможності національної економіки.

Таким чином, існує декілька можливих напрямів та шляхів вирішення питання щодо підвищення рівня мінімальної заробітної плати українців:

- зниження податкового навантаження на фонд оплати праці;
- індексації пенсій та стипендій з урахуванням індексу зростання цін;
- забезпечення оптимальної міжпрофесійної, міжкваліфікаційної, міжпосадової, міжгалузевої диференціації заробітної плати усіх категорій працюючих;
- встановлення економічно та соціально обґрунтованих рівнів мінімальної заробітної плати з поетапним наближенням її розміру до прожиткового мінімуму;
- встановити суворішу відповідальність за порушення законодавства про оплату праці, зокрема за виплату заробітної плати, нижчої за прожитковий мінімум. [3]

Досвід європейських країн свідчить, що запропоновані нами дії можливі лише при довгострокових економічних реформах та налагодженні суттєвих товарообігів з країнами всього світу, і тільки тоді країна буде стабільною, надійною та розвинутою.

Переконані, що встановлення ефективного мінімуму заробітної плати з врахуванням запропонованих заходів, стане стимулюючим фактором зростання середньої заробітної плати та підвищення життєвого рівня населення. Підвищення заробітної плати – потужний стимул для розвитку економіки. Це зростання внутрішнього попиту, піднесення національного виробництва, нові робочі місця. Відтак, завдяки підвищенню зарплати кожного українця з'явиться можливість забезпечити економічне зростання нашої держави.

#### Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
2. «Найвища мінімальна зарплата в ЄС більш ніж в 10 разів перевищує найменшу» [Електронний ресурс] / / 5 канал. – 2015. - 26 лютого. - М.: 5 канал. UA, 2015. - . - Режим доступу: <http://www.5.ua/svit/Naivyšcha-minimalna-zarplata-v-yes-bilsh-nizh-v-10-raziv-perevyshchue-naimenshu-71645.html>
3. Закон України «Про Концепцію дальшого реформування оплати праці в Україні».- N 1375/2000 від 25 грудня 2000 року [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної ради України. - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1375/2000>

**Волокіткіна А. А.**, студентка 5 курсу, гр. БС-215, фінансово-кредитний ф-т  
Науковий керівник: **Руденко М. В.**, к.е.н., доцент

*Черкаський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»*  
(м. Черкаси, Україна)  
e-mail: [tonya.volokitkina@mail.ru](mailto:tonya.volokitkina@mail.ru)

### Роль міжнародних фінансових організацій в інвестиційному кредитуванні України

В умовах глобалізації економічний розвиток будь-якої країни, в тому числі і України, тісно пов'язаний зі співпрацею з міжнародними фінансовими організаціями у сфері інвестиційного кредитування. Суб'єкти української економіки є активними учасниками міжнародної кредитної співпраці, до чого їх спонукає прагнення розширити власну діяльність за рахунок залучення іноземних кредитів.

Іноземні кредити мають різне функціональне значення, так, Міжнародний валютний фонд (далі МВФ) надає позички переважно на покриття дефіциту платіжного балансу, Світовий банк кредитує конкретні галузі економіки, задля їх розвитку, Європейський банк реконструкції та розвитку (далі ЄБРР) надає кредити задля підтримки малого та середнього бізнесу.

Метою роботи є дослідження поняття іноземного інвестиційного кредиту, визначення основних рис міжнародної фінансово-кредитної співпраці України та шляхів її удосконалення.

Дослідження поняття іноземного інвестиційного кредиту потребує розкриття суті даної економічної категорії і за словами О.В. Хмеленко «Інвестиційний кредит – це економічні відносини між кредитором та позичальником з приводу фінансування інвестиційних проектів» [1]. А. Пересада трактує поняття інвестиційного кредиту як: «економічні відносини між державами, іноземними банками і фірмами з приводу фінансування інвестиційної діяльності на засадах повернення у певні строки та, як правило, з виплатою відсотка»[2].

Нам імпонує твердження Пересади, що інвестиційний кредит слід розглядати як економічні відносини між державами, іноземними банками і фірмами з приводу фінансування інвестиційної діяльності на засадах повернення у певні строки та, як правило, з виплатою відсотка.

На даний час для України характерною є тенденція активізації участі нашої країни у міжнародній фінансово-кредитній співпраці, протягом останніх років, про що свідчить динаміка міжнародної інвестиційної позиції України (рис. 1).

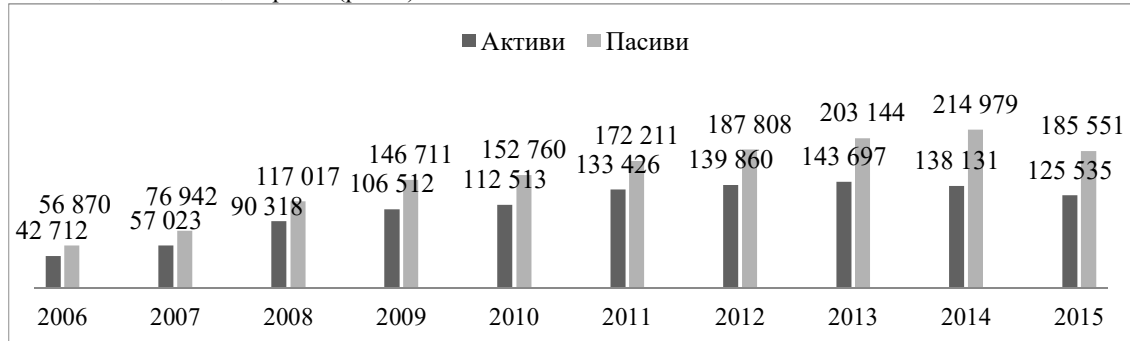


Рис. 1 Динаміка міжнародної інвестиційної позиції України з 2006 по 2015 рік, млн. дол. США [3]

Аналізуючи динаміку міжнародної інвестиційної позиції України зазначимо, що пасиви з 2013 по 2015 рік перевищували активи майже вдвічі, на що вплинула велика частка інвестиційних зобов'язань (в 2013 році ця частка становила 101416 млн. дол. США, в 2014 – 100205 млн. дол. США, в 2015 – 88765 млн. дол. США).

Інтеграція України у світовий фінансово-кредитний простір супроводжується тенденцією до нарощення від'ємного сальдо міжнародної фінансової позиції України і провівши аналіз ми бачимо, що найбільше падіння від'ємного сальдо міжнародної фінансової позиції України спостерігається у 2008-2009 роках, під впливом світової фінансової кризи, і цей показник дорівнював – 40199 млн. дол. США у 2009 році та в період після кризової депресії 2010 року цей показник дорівнював – 40247 млн. дол. США.

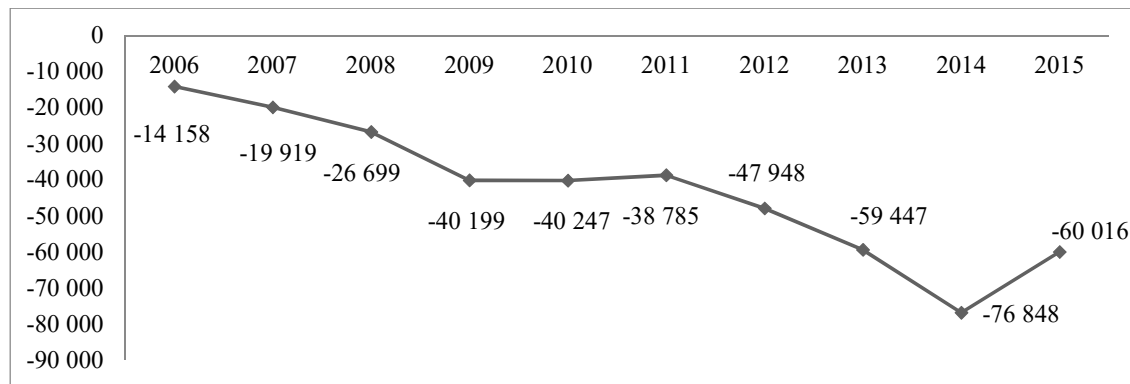


Рис. 2 Динаміка сальдо міжнародної фінансової позиції України з 2006 по 2015 рік, млн. дол. США [3]

Зауважимо, що для України характерна ситуація нестачі фінансових ресурсів у сукупному грошовому обороті і залучення коштів із зовнішніх ринків, тим самим маючи менші можливості постачати капітал у зовнішні ринки. Нарощення зовнішніх запозичень і збільшення таким чином залежності приватного сектору економіки від зовнішніх кредиторів посилює залежність вітчизняного ринку від впливу світових негативних економічних явищ, призводить до залежності ліквідності банків від обмінного курсу і зростанню кредитів в іноземній валюті. Тому у межах міжнародної фінансово-кредитної співпраці доречним є співробітництво з міжнародними фінансовими організаціями.

З 1992 року Україна є членом наступних міжнародних фінансових організацій: Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій.

Протягом 2014 року Україна брала активну участь у заходах МВФ як держава-член та однією з головних подій є затвердження 29 квітня 2014 року Виконавчою радою МВФ нової програми “Стенд-бай” для України. Програма передбачала здійснення глибоких структурних трансформацій української економіки в таких сферах, як монетарна, валютно-курсова та фіскальна політика, фінансовий сектор, енергетичний сектор, а також зміцнення державного урядування, посилення прозорості та поліпшення бізнес-клімату[4]. У рамках Програми в 2014 році Україна отримала два транші: 2.058 млрд. СПЗ, або 3.2 млрд. дол. США, у травні та 915 млн. СПЗ, або 1.4 млрд. дол. США, у вересні 2014 року. Зазначені кошти підлягали розподілу між Національним банком України та Міністерством фінансів України.

Співробітництво зі Світовим банком є одним із дієвих механізмів, що допомагає Україні впроваджувати структурні реформи та залучати пільгові кредитні ресурси в її економіку.

Національний банк України спільно з Урядом України розробляли з підготовки спільного з Світовим банком проекту "Перша позика на політику розвитку фінансового сектору", зокрема щодо підвищення платоспроможності банківської системи, зміцнення правової та інституційної основи для підвищення стійкості та ефективності банківської системи, посилення спроможності Фонду гарантування вкладів фізичних осіб щодо врегулювання неплатоспроможних банків. За підсумками роботи з підготовки даного проекту Україна у вересні 2014 року отримала 500 млн. дол. США, які було спрямовано на фінансування загального фонду Державного бюджету України[4].

За час співпраці профінансовано 293 проекти на загальну суму 7,5 млрд. євро. У 2010 році ЄБРР надав фінансову підтримку 32 українським проектам на сукупну суму 964 млн. євро. Одним з найбільш масштабних проектів стало кредитування автошляхів на загальну суму 450 млн. євро під державну гарантію [6]. Протягом 2014 року співпраця з ЄБРР також здійснювалась у рамках забезпечення виконання Україною функцій члена ЄБРР.

Щодо співпраці з ЄІБ, то ця організація надає кредити Україні, в тому числі поточний кредит на суму близько 1,1 млрд. євро, для фінансування проектів в галузі автомобільної та водної інфраструктури, розвитку енергетичного сектору, а також сприяє підтримці малого та середнього бізнесу шляхом співпраці з комерційними банками [7].

Таким чином, провівши дослідження ролі міжнародних фінансових організацій в інвестиційному кредитуванні України, зазначимо, що міжнародна фінансово-кредитна співпраця України не тільки розширює можливості інтеграції у фінансовий простір, а і спричиняє низку ризиків та загроз, які перешкоджають соціально-економічному розвитку України, а саме:

- нестача фінансових ресурсів у сукупному грошовому обороті і залучення коштів із зовнішніх ринків, тим самим збільшується залежність приватного сектору економіки від зовнішніх кредиторів.

- залежність ліквідності банків від обмінного курсу і зростанню кредитів в іноземній валюті.

- недовірливість залучених із зовнішніх ринків кредитних ресурсів як інструменту фінансування економічного розвитку в країні в довгостроковій перспективі.

Отже, Україна веде активну політику співпраці з міжнародними фінансово-кредитними організаціями, але через відсутність регламентованих механізмів моніторингу використання іноземних інвестиційних кредитів, неефективного залучення інвестиційних кредитів та неефективного використання залучених коштів ця співпраця не може досягти максимально позитивного ефекту для економіки України. Задля покращення, співпраця повинна здійснюватись із першочерговим врахуванням соціально-економічних потреб та забезпечувати економічне зростання нашої держави.

#### Список використаних джерел:

1. Вовк В.Я., Хмеленко О.В. Кредитування і контроль / В. Я. Вовк, О. В.Хмеленко: Навч. посіб. - К.: Знання, 2008. - 463 с.
2. Пересада А. А., Майорова Т. В. Інвестиційне кредитування / А. А. Пересада, Т. В. Майорова: Навч. -метод. Посібник для сам ост. Вивч. Дисципліни. – К.: КНЕУ, 2002. – 272 с.
3. Динаміка міжнародної інвестиційної позиції України, дані НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua/>
4. Річний звіт НБУ за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=17568764](http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=17568764)
5. Першко Л. О., Мироненко М. О. Світовий банк та Україна: проблеми і перспективи взаємодії / Л. О. перуко, М. О. Мироненко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. №1. – С. 337-344.
6. Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art\\_id=244829807](http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=244829807)
7. Європейський інвестиційний банк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eib.org/projects/regions/eastern-neighbours/index.htm>

**Волот О.І.**, к.е.н., доцент, **Ольховик Д.А.**, студентка, гр. ОА-122,  
факультет обліково-економічний, ННІ економіки  
*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*  
e-mail: e\_volot@ukr.net

#### Ризики інноваційного розвитку в Україні: сутність, виявлення, зменшення

На даний час стан інноваційної діяльності в Україні можна вважати таким, що не відповідає сучасному рівню розвитку інноваційних процесів в країнах, для яких інноваційний розвиток є основним напрямком економічної стратегії.

Проблемами інноваційного розвитку національної економіки в цілому привертають увагу багатьох вітчизняних та зарубіжних дослідників. Значний вклад щодо вивчення таких процесів внесли

такі вітчизняні вчені як: С.С. Арутюнян, В.М. Геєць, В.А. Гросул, Н.В. Данік, А.В. Ключник, Г.І. Мерніков, Л.І. Федулова та інші. Більшість з них вважають, що саме від активності державної політики залежить інноваційний розвиток економіки. Проте оцінка ризиків щодо інноваційного розвитку економіки залишаються актуальними й до сьогодні.

Інноваційний ризик – це ймовірність втрат, що виникають при вкладенні підприємницькою фірмою засобів у виробництво нових товарів (послуг), які, можливо, не знайдуть очікуваного попиту на ринку [2].

Інноваційні ризики можна поділити на два види: загальні – це ризики, які притаманні будь-якому суб'єкту, незалежно від того, яку діяльність він здійснює, та специфічні – це ризики, які залежать від сфери діяльності суб'єкта. В сучасних умовах можна виділити декілька основних ризиків, які притаманні будь-яким суб'єктам, це:

- ризики помилкового вибору інноваційних проектів, причинами даного виду ризику може бути недостатньо обґрунтований вибір пріоритетів обраної стратегії суб'єкта;
- ризики незабезпечення інноваційного проекту достатнім рівнем фінансування – це ризик недержання коштів, для розробки та здійснення проекту інновацій, також даний ризик включає в себе неможливість забезпечити проект власними коштами;
- ризики невиконання господарських договорів – це ризик відмови партнера від виконання договору також ризик укладання договору на не вигідних умовах, ризик невиконання партнером договірних зобов'язань в строк.
- маркетингові ризики поточного - визначається недостатнім рівнем професіоналізму маркетингових служб підприємства, або їх відсутністю. Проблема виникнення даного ризику особливо актуальна для підприємств, що виробляють інноваційну продукцію.

Можна виділити основні проблеми інноваційного розвитку на сучасному етапі: – відсутність реальних механізмів об'єднання наявних ресурсів, їх концентрації на найбільш значних та перспективних напрямках розвитку; – відсутність залежності між збільшенням обсягу продажу приватними компаніями і зростанням фінансування здійснюваних ними досліджень і розробок; – наявність обмежень з боку антимонопольного, податкового, патентно-ліцензійного законодавства; – відсталість матеріальної і науково-технічної бази [4].

Інноваційні ризики виникають тоді, коли економічний суб'єкт здійснює інноваційну діяльність. Таким чином ризик може виникати за таких умов [1]:

- при впровадженні більш дешевого методу виробництва товару або послуги порівняно з вже використаним. У даній ситуації фірма зіштовхується лише з одним видом ризику – можливою неправильною оцінкою попиту на вироблений товар;
- при створенні нового товару або послуги на старому обладнанні. У цьому випадку до ризику неправильної оцінки попиту на новий товар або послугу додається ризик невідповідності якості товару або послуги у зв'язку з використанням старого обладнання;
- при виробництві нового товару або послуги за допомогою нової техніки і технології. У даній ситуації інноваційний ризик включає: ризик того, що новий товар або послуга може не знайти покупця; ризик невідповідності нового обладнання і технології необхідним вимогам для виробництва нового товару або послуги; ризик неможливості продажу створеного устаткування, оскільки воно не підходить для виробництва іншої продукції.

Отже, інноваційний ризик притаманний будь-якому підприємству, яке впроваджує свою продукцію на ринок та потребує значних фінансових вкладень.

В сучасних умовах сектор інноваційних розробок є таким де зустрічається, мабуть, найбільша кількість ризиків. При впровадженні інноваційного проекту завжди існує велика ймовірність того, що новий продукт не сприйметься ринком і кошти будуть даремно витрачені. Створення інновацій доволі тривалий процес на нього можуть піти роки. Спочатку створюють ідею потім її реалізують і нарешті виходять на ринок. Даний процес є доволі ресурсоемним і потребує як значних фінансових витрат так і витрат інших видів. Помилитися в даному випадку можна на будь-якій стадії [7].

Розгляд сценаріїв еволюції національних систем на інноваційній основі виявляє ряд небезпечних поворотних ризиків, в тому числі для України, викликаних фазовими перехідними періодами. Щонайменше два з цих ризиків слід взяти до уваги обов'язково (рис.1).



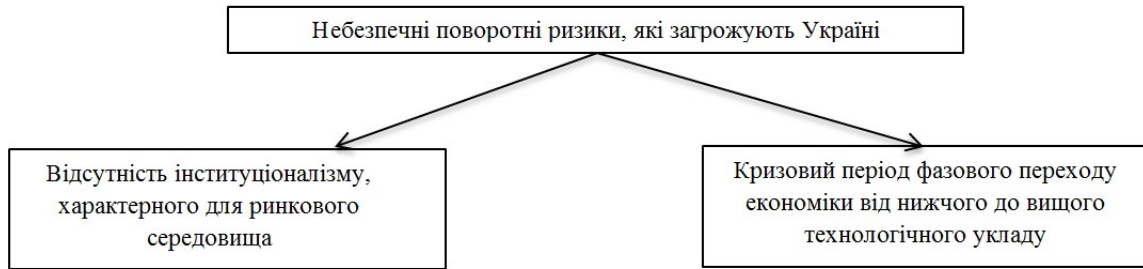


Рисунок 1 – Небезпечні поворотні ризики, які загрожують Україні

Джерело: складено авторами на основі [3]

Дані ризики за певних умов здатні спричинити непоправні втрати майже у всіх сегментах суспільства. Ці зміни у Державі не потрібні ні суспільству в цілому, ні його політичним лідерам.

В умовах незавершеної трансформації суспільства від інституціоналізму адміністративного до ринкового існує небезпека неправильного розуміння, нечіткості визначення національних інтересів. Причина виникнення цього ризику полягає у різних механізмах національних інтересів за різних типів інституціоналізму.

Аналіз досвіду дає такі рекомендації щодо зменшення ризиків фазового переходу:

інноваційні процеси між фазовими переходами повинні проходити максимально рівномірно, але достатньо високим темпом;

механізм захисту безпеки національних економічних інтересів мають бути значно сильнішими за самі інтереси та їхніх носіїв, якого б рангу вони не були;

пріоритет науки, як основи інноваційного процесу, має ґрунтуватися на основі комерціалізації наукового знання, в першу чергу, шляхом посилення ролі винахідника – науковця, висуненням його на перші ролі в управлінні інноваційними проектами;

в свою чергу, це вимагає розвитку підприємництва та реалізації таких стратегічних інтересів держави, як рівний доступ до освіти, фінансова підтримка фундаментальних досліджень.

Інноваційна ситуація в Україні характеризується вкрай уповільненими темпами у сфері інновацій. Викликає тривогу, що деякі важливі сегменти ринків товарів довготермінового користування, які мають задавати динаміку адаптивного інноваційного розвитку національної економіки не набули відповідного розвитку через пригніченість національного товаровиробництва і зорієнтовані більшою мірою на іноземні товари [3]. Крім того, має бути належне забезпечення державної підтримки інноваційного підприємництва, а також: удосконалення управління інноваційною системою з відповідними наслідками для фінансування інноваційної діяльності; забезпечення сприятливого клімату для створення власних наукомістких виробництв повного циклу шляхом використання різних форм державної підтримки; розвиток інноваційної інфраструктури шляхом покращення системи інформаційного забезпечення інноваційної діяльності, сертифікації і впровадження розробок, підготовки і перепідготовки кадрів; розширення міждержавного співробітництва в галузі наукових розробок та інноваційної діяльності [5].

В економіці інновації є ефективним засобом конкурентної боротьби, оскільки ведуть до створення нових потреб, до зниження собівартості продукції, до припливу інвестицій, до підвищення іміджу (рейтингу) виробника нових продуктів, до відкриття та охоплення нових ринків, зокрема і зовнішніх. Тому важливим завданням для підприємства є навчитися грамотно управляти інноваційними ризиками.

#### Список використаних джерел:

1. Донець Л.І. Економічні ризики та методи їх вимірювання: Навчальний посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 312 с.
2. Крістенсен, К. М. Вирішення проблеми інновацій в бізнесі. Як створити зростаючий бізнес і успішно підтримувати його зростання: пров. з англ. /Клейтон М. Крістенсен, Майкл Е. Рейнор. - М.: Альпіна Бізнес Букс, 2004. - 289 с.
3. Макаренко І.П., Трофимчук О.М., Кузьменко В.П., Рогожин О.Г., Соловійов В.П., Ворончук М.М. Проблеми становлення інноваційної політики в Україні // За ред. І. П. Макаренка. - К.: "Поліграфконсалтінг"; УІНСІР: Ін-т еволюц. економіки, 2004. — 124 с., іл., табл/
4. Пенькова О.Г. Проблеми реалізації інноваційної стратегії розвитку України / О.Г. Пенькова // Формування ринкових відносин в Україні. — № 9. — 2013. — С. 99
5. Проект ЄС «Вдосконалення стратегій, політики та регулювання інновацій в Україні» Інноваційна політика: європейський досвід і рекомендації для України (том 3). — Київ. — 2011.
6. Смоляк. А.С. Моделі управління інноваційним бізнесом // Праці конференції XLVII МФТІ (секція системної інтеграції та менеджменту), 2004.
7. Уткін. Е.А., Фролов Д.А., Управління ризиками підприємства. - М.: ТЕИС, 2003. - 247 с

**Гажій А.В.**, студентка 4 курсу, група БО-122,  
обліково-економічний факультет  
Науковий керівник: **Биховець С.О.**, ст. викладач  
*Навчально-науковий інститут економіки  
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*  
e-mail: anzhelahazhiy@gmail.com

### **Взаємозв'язок інституційних чинників у розвитку національної інноваційної системи України**

Переведення економіки України на рейки інноваційного шляху розвитку ставить перед собою питання нагальності істотного посилення взаємозв'язку окремих елементів інноваційного процесу шляхом формування інституціональних та організаційних засад і передумов для переходу до масштабних структурно-інноваційних трансформацій.

Інституційні зміни повинні торкнутися ключових елементів, що є складовими системами моделі, зокрема продукування наукових знань та інновацій, їх комерціалізації та використання, інформаційного забезпечення інноваційного розвитку, державного управління цим розвитком на різних рівнях, освіти, перепідготовки і підвищення кваліфікації кадрів, формування інноваційної культури суспільства [5].

Інноваційний шлях розвитку, на думку науковців, доцільно застосовувати в Україні. Проте двадцятирічний досвід існування України в світовому економічному просторі доводить, що одного лише визначення курсу на інноваційний розвиток недостатньо для позитивної динаміки в економічному житті суспільства, так само як і недостатньо для початку позитивних тенденцій у розвитку суспільства - лише визначити його інститути.

Питанням визначення методології інституціоналізму присвячено праці вітчизняних та іноземних учених: А. Амоши, Г. Башнянина, А. Матей, З. Ватаманюка, Т. Гайдай, А. Гальчинського, В. Гейця, В. Зимовця, Т. Савостенко, О. Прутської, С. Степаненко, П. Саблука, В. Соболева, О. Г. Шпикуляка, Дж. Ходжсон.

Проте, незважаючи на високий рівень зацікавленості вчених цією темою, проблема інноваційного розвитку економіки в умовах ринкових перетворень економіки України та інтеграції останньої в світовий економічний простір не втрачає своєї актуальності. У зв'язку з цим і виникає необхідність у дослідженні специфічних рис процесу становлення економіки України, а також у доведенні переваг інституціональної методології для поетапного підходу до формування його нових інституцій розвитку національної інноваційної системи.

Однією з причин низького рівня інноваційного розвитку науковці визначають неефективну діяльність інститутів.

Національна інноваційна система, згідно з трактуванням експертів організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), – це сукупність інститутів приватного та державного секторів, які індивідуально та в процесі взаємодії обумовлюють розвиток і розповсюдження новітніх технологій, створюють передумови для розробки й впровадження державної інноваційної політики. Виходячи з цього, інноваційна система – сукупність взаємопов'язаних інститутів організаційного і правового характерів, які сприяють виникненню нових наукових знань, розвитку і передачі прогресивних технологій, що обумовлюють рівень інноваційної конкурентоспроможності держави та, відповідно, приріст ВВП за рахунок виробництва і реалізації інноваційної продукції [1].

Концепція національної інноваційної системи посідає все більш вагомe місце в сучасній економічній науці. В основу концепції покладено відмову від спрощеної моделі зв'язків між інтелектуальним потенціалом суспільства та його реалізацією з метою соціально-економічного розвитку. Така система допускає безпосередню взаємодію суспільних та державних інституцій, освітніх установ та бізнесових структур.

Г. Капрон та М. Сінцера виділяють п'ять типів взаємозв'язків, які формують інституційну структуру національної інноваційної системи [2]:

1. Інституційні зв'язки, що відображають вплив держави на формування середовища розвитку інноваційної системи: науково-технічна та освітня політика, регулювання трудових відносин, економічна, промислова, торговельна, фіскальна, монетарна, інфраструктурна, регуляторна політика.

2. Просторові інституційні зв'язки, які забезпечують інтегрованість, виникають на чотирьох рівнях прийняття рішень: локальному, регіональному, національному та міжнародному.

3. Інструментальні інституційні зв'язки є набором інструментів та важелів державного стимулювання інноваційної діяльності. Це інструменти фінансового та матеріально-технічного забезпечення інноваційного процесу, стимулювання дифузії інновацій, регулювання інфраструктури НДДКР та інструменти розвитку людського капіталу.

4. Міжорганізаційні інституційні зв'язки є основними серед взаємозв'язків у межах інноваційної системи. Вони характеризують відносини між функціонально диференційованими учасниками інноваційного процесу – інноваційно активними приватними підприємствами, вищими навчальними закладами, науково-дослідними інститутами, технологічними посередниками та державними органами, що формують інноваційну політику. До них належать такі чотири види взаємодії:

- взаємодія між підприємствами (науково-дослідні СП, науково-технічні альянси, перехресне ліцензування та інші форми науково-технічного співробітництва);
- зв'язки між підприємствами, університетами та громадськими дослідними інститутами (технопарки, технополіси, спільні дослідження, патенти у співтоваристві, спільні публікації, конференції);
- дифузія знань та технологій у виробничу практику підприємств; - мобільність персоналу (рух науково-технічного персоналу між громадським та приватним секторами).

5. Секторальні (галузеві) інституційні зв'язки визначають вплив інституційної структури інноваційної системи на технологічну структуру виробництва, характер виробничої спеціалізації та конкурентоспроможність країни.

Таким чином, національна інноваційна система постає як механізм, який робить взаємодію (комунікації) елементів системи – учасників інноваційного процесу – впорядкованою, знижує трансакційні витрати і витрати ресурсів, при цьому прискорюючи і підвищуючи результативність всіх процесів.

Інститути за своєю природою неоднорідні. Неформальні інститути (інституціональні правила) формування суспільних стандартів поведінки суб'єктів інноваційної діяльності стосуються моралі, рівня громадянської культури, економічного мислення, рівня людського капіталу, менталітету, соціальної відповідальності бізнесу. Формальні інститути (інституціональні правила) інноваційної діяльності виступають фактом юридичного закріплення неформальних правил, які склалися в суспільстві в процесі тривалого історичного відбору: права власності і правові інститути; політичні інститути (політичні свободи), фінансові інститути, організація кредитної та банківської системи, інститути тіньової економіки [4].

Роль формальних і неформальних інститутів можна визначити на прикладі розвитку фінансового ринку, як важливий складовий національної інноваційної системи України.

Відсталість технологій зумовлює вищу витратність виробництва української продукції, що призводить до зниження її конкурентоспроможності не лише на світових, а й на внутрішньому ринках. Найбільш технологічно відсталими є підприємства паливної, хімічної та нафтохімічної промисловості, чорної і кольорової металургії, що зумовлює зниження попиту на виготовлену ними продукцію. Не відповідає суспільним потребам потенціал легкої промисловості. За інноваційністю, технологічним рівнем і конкурентоспроможністю вітчизняна продукція суттєво поступається розвинутим країнам.

Визначені бар'єри та проблеми інноваційної системи української економіки дають можливість розробити низку заходів для їх усунення. Шляхами розв'язання та вирішення вказаних проблем можуть стати:

- формування законодавчих умов та удосконалення існуючої нормативно-правової бази для забезпечення розвитку національної системи інновацій України;
- системне і послідовне впровадження функціональних принципів державного регулювання інноваційною діяльністю, зосередження функцій стратегічного управління інноваціями у сфері державних структур, а оперативного управління – переважно у приватних інвесторів;
- розроблення моделі національної інноваційної системи, яка б відповідала особливостям національної економіки та прийняття ефективних стратегічних програм інноваційного розвитку держави;
- напрацювання рекомендацій щодо створення сприятливих умов для розвитку науково-технічної сфери, підприємництва, інтелектуального потенціалу нашої країни;
- формування передумов щодо інтеграції всіх окремих об'єктів інноваційної інфраструктури в єдину активно і цілеспрямовано функціонуючу інноваційну систему, що можливо лише за умови дії потужних системоутворюючих факторів. Такими факторами могли б стати загальнодержавні пріоритети інноваційної політики за умови їх усвідомлення на всіх рівнях як основного засобу реалізації загальнонаціональної ідеї [3].

Головними чинниками, що стримують розвиток національної інноваційної системи є недостатність фінансування, нестача зарубіжного досвіду, проблема незацікавленості зарубіжних інвесторів через недосконалість нормативно-правової бази та корупції, низькі темпи економічного розвитку. Держава повинна приділяти більшу увагу інноваційній системі, а саме інституційним чинникам, бо інновації – це розвиток економіки та країни в цілому.

#### Список використаних джерел:

1. Алсуф'єва О. О. Концептуальні основи руху національної інноваційної системи / О.О. Алсуф'єва // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2009. – № 1 (2). – С.18–24

2. Анісімов А. С. Детермінанти формування інноваційної складової соціально-економічного розвитку держави та її регіонів / А.С. Анісімов // Вісник Донецького національного університету, Серія В: Економіка і право. Спецвип. Т. 1. – 2011. – С.184–187.

3. Багрова І. В. Національна інноваційна система України: характеристика та проблеми становлення / І.В. Багрова, О.Л. Черво // Вісник ДДФА: Економічні науки. – 2010. – № 2. – С.81–90.

4. Гронтковська О.І. Теоретичні моделі структурування економіки та оцінка інноваційної спрямованості структурних зрушень у національних економіках // Економіка: проблеми теорії і практики: Збірник наукових праць. – Випуск 262: В 12 т. – Т. II. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2010. – С. 497.

5. Клець М.В., Клець Д.В. Ринкове мислення як необхідна передумова інновації // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції "Механізми реалізації стратегії інноваційно-технологічного розвитку України в умовах глобальних викликів". Відпов. ред. д.е.н., проф. Л.І. Федулова. – Інститут економіки та прогнозування НАН України. – К., 2012. – С. 568.

**Гладун Т.В.**, студентка 2 курсу, група БО-141,  
факультет обліково-економічний

**Савченко В.Ф.**, д.е.н., професор, засл. ек. України

*Навчально-науковий інститут економіки*

*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

e-mail: tanechka.gladun@mail.ru

### **Ринок землі України: сучасний стан і перспективи розвитку**

На сьогоднішній день одним з найбільш актуальних завдань для держави та суспільства є відкриття вільного ринкового обороту земель, в тому числі земель сільськогосподарського призначення. Необхідність запровадження повноцінного ринку земель зумовлена реаліями сьогодення. Вона певною мірою підготовлена попередніми етапами здійснення земельної реформи. Легальний та регульований рух власності на землі сільськогосподарського призначення створить кращі можливості для аграрних товаровиробників для раціоналізації їх землекористування і кредитування.

Ринок землі – це засіб перерозподілу земельних ділянок між власниками і користувачами шляхом економічних методів на основі конкурентного попиту та пропозиції, що забезпечує: купівлю-продаж, оренду, заставу земельних ділянок або прав на них; визначення вартості землі та визнання її капіталом і товаром; розподіл простору між конкуруючими варіантами використання земель та суб'єктами ринку. Ринок землі як саморегулююча в установленому правовому середовищі система складається із семи основних елементів: попит, пропозиція, ціна, менеджмент, маркетинг, інфраструктура, ділові процедури [3]. Формування цивілізованого ринку земель, його подальший розвиток є необхідною умовою визнання європейською співдружністю економіки України ринковою. Наразі слід чітко вказати складові ринку землі, які в повній мірі визначаються рівнем законодавчо-нормативного та інформаційного забезпечення, а також рівнем розвитку інфраструктури ринку.

На сьогоднішній день в цілому створені основи ринкового земельного ладу, такі як запровадження плати за використання земель, ліквідація державної монополії на землю, але земельна реформа в Україні, що триває вже більше двадцяти років, до цього часу так і не забезпечила формування в нашій державі дієвого ринку землі. Така ситуація обумовлена насамперед наступним:

- до цього часу не визначено мету, етапи, завдання та механізми правового, економічного, фінансового і соціального розвитку подальших реформ у цьому напрямі, а також шляхи їх забезпечення та реалізації;

- відсутня виважена послідовна державна політика щодо комплексного розвитку земельного законодавства, формування ринкових земельних відносин, особливо для земель сільськогосподарського призначення;

- невдало запозичені правові інститути і механізми, які використовуються в країнах із розвинутою ринковою економікою і не націлюють на формування ефективного ринку землі;

- не враховувались історичні фактори у реформованій системі державного земельного кадастру, створенні системи реєстрації речових прав на нерухоме майно та їх обмежень;

- ігнорувались проблеми ресурсно-комплексного підходу до розвитку земельних трансформацій;
- не здійснювались роботи з охорони земель, внаслідок чого відбулась деградація ґрунтового покриву окремих територій та зниження вмісту гумусу в ґрунтах до критичного рівня [2].

Мораторій є результатом компромісу, досягнутого в ході протистояння прибічників і противників формування земельного ринку. Мораторій на продаж землі в Україні не запобігає здійсненню трансакцій з землею сільськогосподарського призначення, проте породжує тіньовий обіг за відсутності прозорого ринку. В результаті зазнають втрат жителі сільської місцевості – власники землі, які отримують нижчу ціну за свої земельні ділянки порівняно з умовами конкурентного ринку. Оскільки тіньові трансакції не

передбачають сплату податків і відрахувань до державного і місцевих бюджетів, останні теж зазнають значних втрат.

До негативних наслідків мораторію також можна віднести:

1. Заблокована оптимізація землеволодінь і землекористувань. У даній ситуації необхідно уникнути погіршення технологічних умов використання сільськогосподарських угідь внаслідок черезсмузжя, вкраплення дрібних ділянок інших власників у масиви земель господарств.

2. Заборона вільного обігу земельних ділянок сільськогосподарського призначення зашкодила мільйонам селян. Більшість з них не має належних професійних знань та фізичних можливостей займатися землеробською працею. Спадкоємці цієї категорії сільських жителів переважно проживають в іншій місцевості і ніколи самостійно не будуть працювати на землі.

3. Заборона вільного обігу земельних ділянок сільськогосподарського призначення означає блокування процесів створення конкурентоздатних господарств ринкового типу.

4. Одним з головних негативних наслідків заборони вільного обороту сертифікатів на право на земельну частку (пай) стало зниження інвестиційної привабливості української аграрної економіки, пов'язане з підвищенням ризику вкладень [3].

Вирішення поточних проблем в аграрному секторі України пов'язують із завершенням земельної реформи, зняттям мораторію на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення, включенням вартості землі в економічний оборот та визнанням її капіталом на рівні з іншими засобами виробництва. Це має сприяти зміцненню і поліпшенню фінансового стану сільгоспідприємств та формуванню ефективного власника-господаря. Однак питання щодо скасування мораторію поки що не знаходить однозначного вирішення.

Беручи до уваги історію розвитку та культуру земельних відносин, нерозвиненість ринкової інфраструктури, зі зняттям мораторію можна очікувати поширення, перш за все, операцій купівлі-продажу, а не орендних та заставних операцій. За низької платоспроможності аграріїв та порівняно невисоких цін на землю її скупить невелика кількість багатих людей, які не працюватимуть на ній, а поставлять за мету здійснити її перепродаж за вищою ціною або здаватимуть селянам в оренду. Пільгове довгострокове кредитування не розв'яже питання застави землі, адже більшість не зможе повернути кредитів. Купівля землі відволікатиме капітал з виробництва, загостриться питання продовольчої безпеки держави, особливо коли буде знято мораторій на купівлю землі іноземцями. Найголовніше це те, що земля є народним багатством, надбанням, а тому дохід від неї взагалі й від її продажу зокрема має спрямовуватись на задоволення суспільних потреб, а не збагачення окремих осіб [4].

З огляду на зазначене, при вирішенні шляхів подальшого розвитку ринку землі необхідно брати до уваги три складові: політичну, економічну та соціальну. Політичний аспект полягає у тому, що земля є власністю народу, а тому держава має бути ключовим суб'єктом на ринку земель сільськогосподарського призначення і повинна отримати значні права для регулювання її обігу. Економічний аспект полягає у виборі такого варіанту завершення реформування земельних відносин, який би створив умови для збільшення виробництва сільгосппродукції, підвищення її конкурентоспроможності, зростання продуктивності земель. Соціальний аспект має за мету зберегти село та селянство як клас. Реформа повинна здійснюватися в інтересах селян, аграріїв. Земля має належати тим, хто її обробляє.

**Висновки.** Необхідність посилення регулятивної ролі держави, яка, не скасовуючи приватної власності на землю, бере на себе все більше контрольних функцій, стежить за операціями переходу права власності на земельні ділянки, обґрунтована вимогами часу. Ефективна реалізація державою зазначених заходів дасть можливість: вирішити основне завдання земельної реформи щодо трансформації земельних відносин, приведення їх до європейських вимог; запровадити повноцінний земельний ринок; перейти на новий, більш якісний рівень управління земельними ресурсами; організувати цільову підготовку кадрів, які забезпечують управління земельними ресурсами; збільшити рівень інвестицій у сільське господарство та в розвиток сільських територій [1].

#### Список використаних джерел:

1. Гречанюк Н. В. Стан та можливі шляхи вдосконалення адміністративного регулювання становлення ринку землі в Україні [Електронний ресурс] / Н. В. Гречанюк // Право і суспільство. - 2014. - № 5. - С. 90-93. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Pis\\_2014\\_5\\_19.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Pis_2014_5_19.pdf)

2. Криницька О. О. Формування ринку земель в Україні на основі трансформації земельно-майнових відносин [Електронний ресурс] / О. О. Криницька // Економічні інновації. - 2013. - Вип. 55. - С. 73-79. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecinn\\_2013\\_55\\_10.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecinn_2013_55_10.pdf)

3. Сучасний стан та перспективи формування ринку землі в Україні [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/v2i3/37.pdf>

4. Шульга О. Формування ринку землі сільськогосподарського призначення в Україні [Електронний ресурс] / О. Шульга // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. - 2012. - № 1. - С. 13-23. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vknteu\\_2012\\_1\\_3.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vknteu_2012_1_3.pdf)

Гладун Т.В., студентка 2 курсу, група БО-141,  
факультет обліково-економічний  
Науковий керівник: Полковниченко С.О., к.е.н., доцент  
Навчально-науковий інститут економіки  
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)  
e-mail: tanechka.gladun@mail.ru

### Особливості залучення зовнішніх запозичень в економіку України

В умовах глобалізації економічних процесів, збільшення економічної та політичної взаємозалежності між країнами органічною складовою фінансових систем більшості країн світу є зовнішні запозичення. Практично у світі не існує жодної країни, яка, проводячи ефективну соціально-економічну політику, використовує тільки власні фінансові ресурси. Зовнішні запозичення є інструментом реалізації економічної стратегії та важелем державного регулювання багатьох держав.

Зовнішні запозичення – це процес отримання позик суверенною державою на всіх рівнях господарювання (від держави в цілому до регіону чи окремого підприємства) від зарубіжних фізичних та юридичних осіб, урядів країн та міжнародних організацій, їх обслуговування і погашення. Залучення зовнішніх запозичень відбувається через надання міжнародних кредитів і призводить до виникнення зовнішнього боргу.

До основних джерел надходжень зовнішніх запозичень можна віднести: МВФ, Світовий Банк, Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), Європейський інвестиційний банк та ін.

Серед причин, які активізують зовнішні запозичення, примушують український уряд шукати фінансові ресурси за кордоном, можна виділити: дефіцит державного бюджету; хронічний дефіцит поточного рахунку платіжного балансу в останні роки; нестабільність та необхідність підтримки національної валюти; надмірна імпортна енергетична залежність та відсутність ефективної державної політики енергозбереження; неможливість залучення коштів населення у банківський сегмент та значний відтік капіталу за межі України, що породжує нестачу фінансових ресурсів для реалізації соціально-економічних реформ; потреба обслуговування раніше набраних за кордоном кредитів тощо.

Зовнішні запозичення мають як позитивний, так і негативний характер впливу на економіку. Позитивна або негативна роль зовнішніх запозичень залежить від оптимальності їх обсягу і від напряму та ефективності використання коштів, залучених у порядку запозичення коштів з-за кордону.

Позики на підставі угод, які надходять від урядів інших країн, міжнародних організацій та фінансових інституцій, здійснюють позитивний вплив на розвиток економіки, якщо залучаються для розв'язання проблем її ринкового реформування: реструктуризацію народного господарства, модернізацію технологічного базису підприємств, розвиток експортного потенціалу, насичення внутрішнього ринку товарами народного споживання тощо. Кредити, що беруться лише на погашення дефіциту державного бюджету, не поліпшують соціально-економічну ситуацію. Саме останній варіант, на жаль, спостерігається сьогодні в Україні [2].

Україна в даний час є чистим міжнародним боржником. Це є результатом багаторічного тривалого процесу запозичень на рівні національних ринків розвинених країн з ринковою економікою, а також наслідком тісного співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями.

Перші зовнішні борги виникли через надання урядових гарантій українським підприємствам при постачанні товарів з-за кордону. Починаючи з 1995 року були отримані перші кредити від міжнародних фінансових організацій: МВФ, Світового банку, ЄБРР, що було позитивним сигналом для зовнішніх інвесторів. І вже на початку 1998 року Україна здійснила перший випуск єврооблігацій терміном на 2 роки. Також у 1996 р. була оформлена облігаціями заборгованість перед «Газпромом» з оплати за газ.

Однак у зв'язку з непередуманим нарощуванням боргу і кризою в економіці в кінці 1998 року боргове навантаження істотно зросло. Це призвело до дефолту і необхідності реструктуризації зовнішніх зобов'язань. У 2000 році відбулася реструктуризація зовнішніх облігацій уряду на суму 2,2 млрд дол. Були випущені нові облігації з погашенням через 7 років. В результаті заміни сума боргу зменшилась на 152 млн дол., але сума обслуговування боргу за 7 років збільшилась на 662 млн дол. У 2001 році відбулась реструктуризація заборгованості перед Паризьким клубом кредиторів на суму 1,1 млрд дол., яка виникла в основному за наданими урядом гарантіями. Виплати Паризькому клубу були розтягнуті на 12 років з трирічним пільговим (сплачуються тільки відсотки) періодом [1].

До 2008 року, в період економічного зростання, Україна залучала зовнішні запозичення в основному для того, щоб обслуговувати старі борги. При цьому, завдяки сприятливій кон'юктурі на світовому фінансовому ринку, вартість нового боргу була нижчою, ніж вартість старого, що робило таку операцію обґрунтованою. Однак з настанням кризи в кінці 2008 року і «падінням» економіки уряд не скоротив соціальні витрати і був змушений підтримувати банки, що призвело до різкого зростання боргу.

У 2010-2012 роках до зазначених вище проблем додалося Євро-2012, яке профінансували за рахунок боргу [1].

Військові дії на Донбасі і друга хвиля банківської кризи ще більше погіршили ситуацію. В умовах економічного спаду відсутність джерел обслуговування значних зовнішніх боргів змусила уряд країни вдатися до нових позик.

Структуру накопичених зовнішніх державних запозичень станом на 30.09.2015 р. відображено в табл.1.

Таблиця 1

Зовнішній державний та гарантований державою борг України станом на 30.09.2015 р. (тис. од.)

	дол. США	грн	%
<b>Загальна сума державного та гарантованого державою боргу</b>	<b>70 671 221,52</b>	<b>1 521 377 830,77</b>	<b>100,00%</b>
<b>Зовнішній борг</b>	<b>46 480 875,36</b>	<b>1 000 619 089,58</b>	<b>65,77%</b>
<b>Державний борг</b>	<b>35 504 892,61</b>	<b>764 333 137,79</b>	<b>50,24%</b>
1. Заборгованість за позиками, одержаними від міжнародних фінансових організацій	14 401 098,49	310 020 281,47	20,38%
Європейське Співтовариство	2 476 083,97	53 304 006,60	3,50%
Європейський банк реконструкції та розвитку	585 379,96	12 601 792,83	0,83%
Європейський Інвестиційний Банк	484 940,48	10 439 577,48	0,69%
Міжнародний банк реконструкції та розвитку	5 212 919,24	112 221 348,37	7,38%
Міжнародний Валютний Фонд	5 641 106,93	121 439 177,68	7,98%
Фонд чистих технологій (МБРР)	667,91	14 378,52	0,00%
2. Заборгованість за позиками, одержаними від органів управління іноземних держав	1 157 709,85	24 922 649,84	1,64%
Канада	298 773,33	6 431 856,00	0,42%
Німеччина	7 842,80	168 836,22	0,01%
Росія	605 855,86	13 042 588,68	0,86%
США	10 446,90	224 896,20	0,01%
Японія	234 790,96	5 054 472,74	0,33%
3. Заборгованість за позиками, одержаними від іноземних комерційних банків, інших іноземних фінансових установ	57,29	1 233,21	0,00%
4. Заборгованість за випущеними цінними паперами на зовнішньому ринку	18 222 239,99	392 280 073,20	25,78%
<b>Гарантований державою борг</b>	<b>10 975 982,76</b>	<b>236 285 951,78</b>	<b>15,53%</b>
1. Заборгованість за позиками, одержаними від міжнародних фінансових організацій	5 929 073,69	127 638 394,76	8,39%
Європейське співтовариство з атомної енергії	21 746,89	468 157,13	0,03%
Європейський банк реконструкції та розвитку	79 984,78	1 721 875,85	0,11%
Міжнародний банк реконструкції та розвитку	368 208,32	7 926 620,80	0,52%
Міжнародний Валютний Фонд	5 459 133,70	117 521 740,98	7,72%
2. Заборгованість за позиками, одержаними від органів управління іноземних держав (Канада)	194 955,71	4 196 917,55	0,28%
3. Заборгованість за позиками, одержаними від іноземних комерційних банків, інших іноземних фінансових установ	2 929 628,37	63 067 703,72	4,15%
4. Заборгованість за випущеними цінними паперами на зовнішньому ринку	1 808 000,00	38 921 799,55	2,56%
5. Заборгованість, не віднесена до інших категорій (Міжнародний Валютний Фонд)	114 324,99	2 461 136,20	0,16%

Джерело: [3]

У березні 2015 р. МВФ схвалив програму кредитування економіки України з використанням механізму розширеного фінансування (Extended Fund Facility) загальним обсягом 17,5 млрд дол. терміном на 4 роки. Перший транш за новою програмою в обсязі 5 млрд дол. Україна отримала 13 березня 2015 р., другий – на 1,7 млрд дол. – 4 серпня 2015 р. [4].

Сьогодні альтернативи грошам МВФ, Світового банку, ЄБРР та інших інституційних великих донорів у нашої країни просто немає. Пережити важкий період переходу від однієї системи до іншої можна тільки за допомогою надійних зовнішніх запозичень.

Для удосконалення механізму залучення коштів на зовнішньому ринку можна запропонувати наступні кроки: з метою збереження економічної безпеки держави при виборі джерел залучення фінансових ресурсів надавати перевагу внутрішнім запозиченням над зовнішніми; встановити твердий контроль над часткою кредитів із плаваючою процентною ставкою та кредитів, залучених на термін до одного року; зменшити частку заборгованості, яку необхідно погасити в короткостроковому періоді та інше [2].

#### Список використаних джерел:

1. 7 впечатляющих графиков, которые расскажут все, что вы должны знать о государственном долге Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://businessviews.com.ua/ru/economy/id/7-vpechatljajuschih-grafikov-kotorye-rasskazhut-vse-chto-vy-dolzhy-znat-o-gosudarstvennom-dolge-ukrainy-596/>
2. Ісаєва О.В. Проблеми і перспективи управління зовнішнім державним боргом України / О.В. Ісаєва // Вісник ХНУ. – 2012. – № 3. – С.173-175.
3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>
4. Україна нарешті пройшла дно кризи і повертається до зростання, переконана Ярецько [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.newsru.ua/finance/16oct2015/iz\\_dna.html](http://www.newsru.ua/finance/16oct2015/iz_dna.html)

**Глухенька В. І.**, студентка 3 курсу, група Т-131,  
факультет життєдіяльності, природокористування та туризму  
**Андрєєва Г.П.**, к.е.н., доцент, **Коваль П.Ф.**, к.е.н., доцент  
*Навчально-науковий інститут управління і адміністрування  
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*  
e-mail: [gluhenkaya.vita@mail.ru](mailto:gluhenkaya.vita@mail.ru)

### Застосування новітніх технологій в екскурсійній справі

Екскурсія являє собою цілеспрямований, наочний процес пізнання оточуючого середовища. Цей процес будується з використанням заздалегідь відібраних об'єктів, які створила природа чи людина, і відбувається під керівництвом кваліфікованого спеціаліста-екскурсовода у відповідності до заздалегідь визначеної тематики [1].

Суспільство не стоїть на місці, а туризм та екскурсійна справа постійно розвиваються, як одна з основних галузей економіки багатьох країн. Тому до екскурсійної справи постійно підвищуються вимоги задля більшого зацікавлення екскурсантів. Основним напрямом вдосконалення екскурсійної справи є застосування новітніх технологій та інновацій під час екскурсій.

Дослідженням питань застосування інноваційних, новітніх технологій в екскурсійній справі займалися такі вітчизняні та закордонні вчені, як К. Верес, К. Балабанова, К. Захарова, О. Лаврушина та багато інших, але з урахуванням бурхливого розвитку інформаційних технологій в світі дана тематика залишається не достатньо висвітленою в літературі.

Метою даної статті є дослідження екскурсійної справи в Україні, виявлення можливостей розвитку та застосування новітніх технологій в екскурсійній справі.

Класичною екскурсією прийнято вважати лекцію на історичну тематику, яку прослуховують 10-30 осіб. Але світ постійно змінюється, і в наш час дуже важко задовольнити екскурсантів, адже поняття їх комфорту постійно виходить на новий рівень. Хорошою екскурсією можна вважати ту, що застосовує всі можливості для того, щоб зробити інформацію більш образною та цікавою для всіх груп населення.

Інновації в екскурсійній справі можна поділити на дві групи [2]:

1) з використанням ІТ-технологій (мультимедійні, аудіо технології, віртуальні екскурсії, 3-D екскурсії);

2) з використанням нових методів та форм організації екскурсії (проведення інтерактивних екскурсій, квест-екскурсій, костюмованих, індивідуальних екскурсій, тощо);

3) створення і використання нових форм музеєфікації.

В наш час новітніх технологій варто застосовувати екскурсійне обладнання, щоб допомогти екскурсоводу зацікавити та охопити всю групу. Мова йде про аудіо- та мульти-гіди. Ця система дозволяє доносити інформацію до великої аудиторії. Гід озвучує інформацію в мікрофон, а сигнал передається туристам в їх навушники. Це дуже зручне інноваційне обладнання, так як воно полегшує роботу з іноземними туристами (з розвитком технологій були винайдені аудіо-гіди з автоматичним перекладом розповіді гіда на різні мови світу) [3].

Ще однією інновацією є екскурсійні радіо-системи. З їхньою допомогою можна:

- спілкуватись з групою віддалено, не підвищуючи голос навіть у шумному приміщенні;

- паралельно вести декілька екскурсійних груп, в тому числі і на різних мовах. При цьому групи на заважатимуть одна одній;



- використовувати системи синхронного перекладу.

Використання таких технологій може знизити витрати в роботі турфірм, забезпечити зручність та стабільність роботи екскурсоводів, суттєво полегшити роботу з іноземними туристами.

Задля підвищення уваги туристів слід використовувати контент, що сприймається декількома органами чуття та викликає живі емоції. Тому необхідно застосовувати аудіо обкладання: наприклад, озвучені акторами записи театральних постановок з розповідями про історичних персонажів, музику, звукові ефекти, відео та зображення для більш образного відображення подій.

Віртуальні та 3D тури дозволяють показати потенційному споживачеві товар або послугу особливим чином. Такий тур створює у глядача «ефект присутності» – яскраві зорові образи, що запам'ятовуються, і дозволяє отримати найбільш повну інформацію про місце. Серед інформаційних мультимедійних нововведень окремо можна виділити використання роботів-екскурсоводів в музейних екскурсіях (Київський природознавчий музей, Музей Тараса Шевченка в Каневі), зображення поруч із стандартним етикетажем експонатів – QR-кодів – своєрідний навігаційний сервіс. Здійснити віртуальну подорож відомими місцями і містами України такими як: площа Ринок у Львові, фортеця і кафедральний собор святих Петра і Павла в місті Кам'янець-Подільський, музей-храм Святої Софії та Свято-Успенської Печерської Лаври в Києві за допомогою технології Google Street View може будь-який бажаючий на сервісі Google Earth і Google Maps [4].

Головна мета індивідуальної екскурсії – ознайомити гостя з видатними пам'ятками історії, культури, театрами, музеями тощо. Впродовж екскурсії екскурсовод пропонує завітати в декілька музеїв – «візитівок» міста. Також у формі ненав'язливого довірливого спілкування екскурсоводом надаються авторитетні поради щодо доцільності відвідування у вільні дні ще декількох музеїв міста, які є партнерами турпідприємства і пропонують бонусні цінові знижки її клієнтам. Так як часто колоритна особистість екскурсовода-вченого виступає вирішальною силою щодо мотивації відвідання того чи іншого музею міста. Послуги індивідуальних екскурсій пропонуються в багатьох великих містах України, таких як Київ, Львів, Одеса, Харків та інші [5].

Інтерактивні екскурсії дозволяють залучити учасників в активну взаємодію з екскурсоводом і підштовхнути їх до «самостійного» дослідження об'єкта або об'єктів екскурсії, експонатів музею. Це суттєво посилює гостроту сприйняття матеріалу й робить екскурсію більш корисною. Інтерактивні екскурсії мають найбільшу популярність серед дитячих груп. Така екскурсія схожа на казку чи веселу пригоду, дітям дозволяється чіпати руками експонати, розгадувати незвичайні загадки, складати ребуси, і все це на тлі захоплюючої розповіді екскурсовода. У такий спосіб діти отримують не лише нові знання, а й яскраві враження від проведеної екскурсії [6].

Ще одним різновидом інтерактивних екскурсій є інтерактивна екскурсія-квест (квест-екскурсія). Квест-екскурсії – командна гра на швидкість мислення та рухів, під час якої команди вирішують логічні задачі, виконують пошук по місцевості, будують оптимальні маршрути переміщення, шукають оригінальні вирішення і підказки. Після завершення одного етапу команди переходять до іншого. Перемагає команда, яка виконала всі завдання швидше, ніж інші. Це екскурсія без традиційних екскурсоводів, комбінація екскурсії та квесту, в процесі проходження якої:

- історичні реалії і новели про людей, що створили біографію міста, чергуються з захоплюючими загадками та головоломками;
- місто постає то добре знайомим, як на туристичних листівках, то спійманим в несподіваному ракурсі;
- учасники знайомляться з містом, новими фактами його біографії [7].

Костюмовані екскурсії – це новий напрямок роботи екскурсійних бюро. Сьогодні в Україні костюмовані екскурсії ще не знайшли широкого відображення, проте цей напрямок роботи вважається перспективним, з огляду на залучення нових та зацікавлення вже «досвідчених» екскурсантів. Також костюмовані екскурсії можуть підвищити попит з огляду на новостворену атрактивність об'єкту [8]. Такі екскурсії проводяться у Києві, Львові, Ужгороді, Чернігові.

Важливим напрямком екскурсійної справи є робота з розвитку музеєфікації: створення нових видів музеїв, експонатів, а, відповідно, нових маршрутів екскурсій. Серед них важливе місце займає відкриття музеїв однієї вулиці. Як, наприклад, Андріївській узвіз у Києві, Арбат у Москві. Такий же музей (або принаймні екскурсійний маршрут) можна створити у Чернігові на вулиці Горького (колишня вулиця Гонча), де знаходяться споруди кінця 19-го – початку 20-го століть. Кожна з них має свою неповторну дуже цікаву історію, пов'язану з відомими історичними особами. Це допоможе створити позитивний імідж міста, додасть нових барв його брендингу.

Таким чином, щоб якнайкраще задовольнити потреби споживачів, екскурсійна справа повинна постійно розвиватися. Основним напрямом у її розвитку є застосування інновацій, що можуть базуватись на застосуванні нових засобів і методів проведення екскурсій. Необхідне застосування ІТ-технологій, такі як відео-, аудіо-, радіо-гіді. Це допоможе зекономити час, гроші та налагодити зв'язки з іноземними

туристами. Під час проведення екскурсії треба залучати туристів, зацікавлювати їх, використовувати такий контент, що залучає декілька органів чуття.

Для того, щоб більше зацікавити екскурсантів, можна використовувати нові методи та форми проведення екскурсій – індивідуальні, інтерактивні екскурсії, екскурсії-квести, костюмовані екскурсії. Це допоможе екскурсантам не лише отримати нові знання, а й приємні враження від подорожі. Важливо також створювати нові музеї, наповнювати їх експонатами, впроваджувати сучасні екскурсійні маршрути.

Туристичні підприємства отримують ряд додаткових можливостей при застосуванні новітніх технологій. Це і більш повне задоволення потреб туристів, що хочуть отримати яскраві враження та нові знання; зняття мовних бар'єрів, підвищення привабливості та якості свого сервісу для іноземних туристів; розширення можливостей презентації турпродукту. Оскільки екскурсійна діяльність є спеціалізованою, то підприємства мають можливість отримати нові конкурентні переваги від застосування стратегії фокусування [9]. Як результат, туристичне підприємство може отримати інноваційний конкурентоспроможний продукт і додаткові доходи.

#### Список використаних джерел:

1. Емельянов Б.В. Экскурсоведение. – Ч.1. – М.: Рекл.-информац. бюро “Турист”, 1992. – С.8.
2. Балабанова Е.Д., Захарова Е.О., Лаврушина Е.Г. Использование инновационных технологий в экскурсионной деятельности // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 10 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://web.snauka.ru/issues/2014/10/39703> (дата звернення: 08.12.2015).
3. Новиков В.С. Инновации в туризме: влияние научно – технических нововведений на развитие туризма. [Електронний ресурс] /Режим доступу: [http://tourlib.net/books\\_tourism/novikov82.htm](http://tourlib.net/books_tourism/novikov82.htm)(дата звернення: 08.12.2015).
4. Верес, Е.А. Инновационные технологии в туристическом сопровождении / Е.А. Верес, Т.Г. Купач / Инновационное развитие пищевой, легкой промышленности и индустрии гостеприимства: Мат. Науч.-практ.конф (17-18 октября 2013 г.) - Алматы: АТУ, 2013. – С.425-427
5. Рутинський М. Й., Стецюк О. В. Музеєзнавство: Навч. посіб. - К.: Знання, 2008. - 286 с.
6. Інтерактивна екскурсія. [Електронний ресурс]// Mega site in UA. Статті. Поради. Екскурсії. - Режим доступу: <http://megasite.in.ua/55255-interaktivna-ekskursiya.html> (дата звернення: 08.12.2015).
7. Що таке квест? [Електронний ресурс]// Сайт «Интересный Киев». - Режим доступу: <https://www.interesny.kiev.ua/chto-takoe-kvest/>(дата звернення: 08.12.2015).
8. Верес К. О. – Іноватії технології в екскурсійному супроводі. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.sworld.com.ua/konfer35/773.pdf>(дата звернення: 08.12.2015).
9. Андреева Г.П., Коваль П.Ф. Теоретичні засади спеціалізованого туризму // Глобальні та національні проблеми економіки. – Миколаїв, 2015. - № 7 [електронний ресурс], режим доступу: <http://www.global-national.in.ua>

**Горбенко К.М.**, студентка 2 курсу, група Ф-141,

факультет фінансово-економічний

**Савченко В.Ф.**, д.е.н., проф., засл. ек. України

*Навчально-науковий інститут економіки*

*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

e-mail: karina.gorbenko.97@mail.ru

### Посидання структурних характеристик національної економіки та рівня її конкурентоспроможності

На сьогодні актуальним є дослідження конкурентоспроможності національної економіки. Питання зростання конкурентоспроможності мають стати, по-перше, ядром економічної політики держави як такої, а по-друге, теоретико-методологічною базою для формування законодавчої політики держави в цьому напрямі, а також формування низки окремих нормативно-правових актів, що мають забезпечувати названі якісні властивості в економічній сфері [1, с. 90].

Структурні перетворення відбуваються, з одного боку, внаслідок дії об'єктивних економічних законів, а з іншого – в результаті впливу держави, що здійснюється через структурну політику. Структурна політика – сукупність цілей держави з підвищення економічної та соціальної ефективності шляхом вдосконалення економічної структури, а також форм і методів державного впливу, направлених на досягнення цілей.

На сучасному етапі в умовах глобалізації перед країнами постає завдання забезпечення рівня конкурентоспроможності національних економік за допомогою насамперед ефективного впровадження інноваційних технологій та модернізації структури економічних систем.

В Україні для потенційно конкурентоспроможних галузей цей процес є досить ускладненим внаслідок пострадянського трансформційного розвитку та застарілої структури економіки. В таких економічних умовах особливо актуальним є розроблення наукових засад та стратегій для оперативних економічних дій, адекватних ринковим та національним інтересам. Саме з ними пов'язаний комплекс завдань з подолання глибокої деформації національної економіки, формування сучасного ринкового середовища та підвищення

конкурентоспроможності. Реалізація цих завдань вимагає активних заходів з боку державних інститутів щодо кардинальної структурної перебудови економіки на різних рівнях. Водночас доцільним є виокремлення з усієї сукупності факторів економічного зростання тих, які впливають на структурні зміни і розвиток економіки. В економічній науці це завдання вирішує структурна політика [5].

Інтеграція країни у світове господарство веде до змін ролі держави в розвитку національної економіки. Практика провідних країн свідчить, що держава бере участь у проведенні структурної політики, виборі галузевих структурних пріоритетів і створенні умов для їх реалізації. Країнам потрібно постійно відстоювати право на свою внутрішню галузеву структурну політику. Досвід провідних країн показує, що за допомогою грамотно побудованої стратегії і системи структурних пріоритетів можна використовувати міжнародні угоди для отримання позитивних ефектів у розвитку національної економіки. Слід розуміти, що галузеві структурні пріоритети країн, які розвиваються, розглядаються в контексті глобалізації світової економіки з врахуванням інноваційно-орієнтованого вектора світового структурного розвитку[3].

Першочерговими кроками структурного реформування є : формування розвитку перспективних галузей шляхом їх реконструкції; оновлення технологічної бази країни та перехід усіх галузей на мікроелектронні технології, впровадження нових матеріалів, автоматизація, проектування та енергозбереження виробництва; орієнтація на випуск моделей продукції, які мають найбільший попит на внутрішньому і зовнішньому ринках; використання імпортованих технологій (купівля ліцензій на використання іноземних патентів, ноу-хау і т.д.) та іноземного досвіду з метою подальшого удосконалення і швидкої перебудови виробничої структури промисловості для її комерціалізації; оперативне державне втручання в господарську діяльність приватних фірм; підтримка молодих учених; направлення державних інвестицій у високотехнологічні технології[3].

Сьогодні в Україні для реалізації цілей структурної перебудови необхідно:

1. Сформувані дієве інституційне середовище, що сприяло б розвитку підприємництва, конкуренції та стимулювало інвестиції як вітчизняні, так і іноземні.

2. Забезпечити макроекономічну стабільність.

3. Підвищити рівень добробуту населення як головного чинника розширення внутрішнього ринку й створити умови для підтримки та розвитку людського потенціалу як базової передумови інноваційного розвитку.

4. Чітко визначити безпосередні пріоритетні галузі й виробництва, та створити необхідні передумови для їх стрімкого розвитку[2].

При формуванні структурної політики велику роль відіграє вибір пріоритетних напрямів у розвитку окремих галузей, видів виробництв економічних районів. При виборі пріоритетної галузі такими є: перспективи попиту на продукцію галузі на внутрішньому ринку; досягнення вищої індустріальної стадії розвитку; мінімізація залежності від імпорту сировини, енергії та зниження ресурсомісткості промислового виробництва в цілому; мінімізація дефіциту у торговому балансі країни; розв'язання проблем зайнятості; вирішення екологічних проблем та ін. Зрозуміло, що зміни, які постійно відбуваються в умовах економічного розвитку, вносять зміни і в пріоритетність окремих галузей [4, с. 141].

Реалії соціально-економічного розвитку України свідчать про існування колосальних диспропорцій - функціонування економіки відбувається на низькому технологічному рівні, в той час як експортні галузі залежать від сировини та цін на неї, що при нинішній експортній структурі робить її надзвичайно ризиковою, оскільки сприяє вразливості економіки країни від коливання світових цін. Такі проблеми окреслюють потребу цілеспрямованої державної структурної політики, яка спрямована на максимальну короткотривалість виправлення структурних дисбалансів, підвищення конкурентоспроможності національної економіки як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках, зростання її інноваційної складової, розвиток людського ресурсу, досягнення належного технологічного рівня та збільшення частки галузей з високою доданою вартістю.

#### Список використаних джерел:

1. Швидка Т. І. Господарсько-правові аспекти забезпечення конкурентоздатності національної економіки в умовах глобалізації / Швидка Т. І. // Юрист України. - 2013. - № 1. - С. 85-91. - Бібліогр.: с. 90-91.
2. Національна економіка : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / за заг. ред. В. П. Решетило ; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. - Х. : ХНАМГ, 2009. - 386 с.
3. Біла С. Структурна політика в системі державного регулювання трансформаційної економіки: Моногр. - К.: Вид-во УАДУ, 2001. - 408 с.
4. Луцков В. О. Структурна політика: сутність, категорії та функції / В. О. Луцков // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». - 2012. - № 1. - С. 141 - 147.
5. Чистов С. М. Державне регулювання економіки: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / С. М. Чистов. - К.: КНЕУ, 2002. - 208 с.

**Горбенко К.М.**, студентка 2 курсу, група Ф-141,  
факультет фінансово-економічний  
**Полковниченко С.О.**, к.е.н., доцент  
*Навчально-науковий інститут економіки  
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)  
e-mail: karina.gorbenko.97@mail.ru*

### **Сільськогосподарське виробництво як забруднювач навколишнього середовища**

Сільське господарство – одна з основних галузей національної економіки, яка є важливим джерелом забезпечення населення продовольством, а переробної промисловості сировиною, а також могутнім фактором впливу людини на навколишнє середовище.

Вплив сільськогосподарської діяльності на довкілля залежить від структури виробництва, методів обробки земель, технології, техніки і обладнання [5]. Використання інтенсивних методів господарювання, зокрема підвищення енергоозброєності, вдосконалення агротехнічних прийомів і селекції, застосування хімічних засобів захисту рослин завдають великої шкоди навколишньому природному середовищу.

Значний вплив на забруднення навколишнього середовища здійснюють безгосподарне зберігання, транспортування та необґрунтоване, технологічно не регламентоване використання мінеральних добрив і отрутохімікатів; тваринницькі ферми зі сховищами гною; нерегульований випас тварин; заростання ріллі багаторічними бур'янами і чагарниками; зняття та переміщення родючого шару ґрунту; знищення лісів; нерациональна організація меліоративних робіт; використання на полях багатотонної сільськогосподарської техніки, яка переуцільнює ґрунт, руйнує його структуру, посилює розвиток ерозійних процесів.

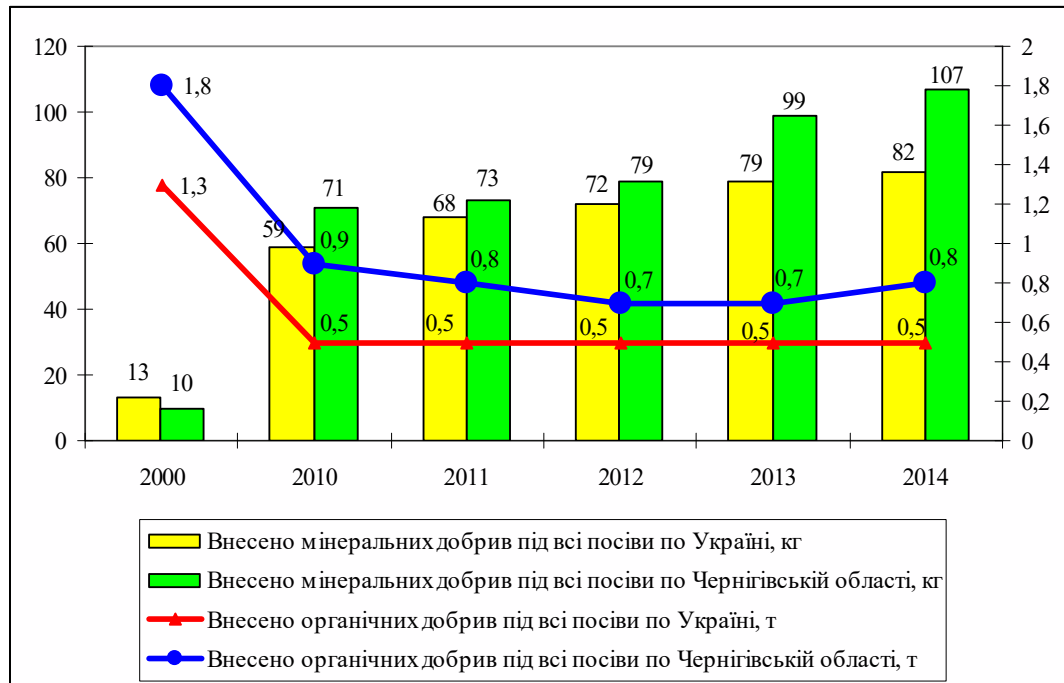
Звичайно, сучасне сільськогосподарське виробництво не може обходитися без пестицидів – хімічних засобів боротьби з хворобами рослин, шкідниками і бур'янами. Але при неправильному використанні та зберіганні такі речовини здатні становити значну загрозу екологічній безпеці. Зокрема, в результаті порушення відповідних технологій та норм відбувається забруднення ґрунтів, вод, атмосферного повітря й накопичення залишків пестицидів у продуктах харчування і кормах, що породжує екологічні ризики для досить широкого кола осіб [4].

З усієї кількості мінеральних добрив, що вносяться в ґрунти України, в середньому лише 5-10% їх поглинається рослинами. Решта 90-95% змивається дощами й талими водами, здувається вітрами й потрапляє в річки, озера, ґрунтові води, стаючи шкідливими компонентами екосистем. У результаті сьогодні як природне середовище, так і сільгоспродукти майже повсюдно забруднені сполуками азоту, фосфору, калію, часто – радіоактивними елементами (містяться у фосфорних мінеральних добривах), іноді – важкими металами (міддю, цинком) та залишками специфічних гербіцидів [1, с.253].

Тваринницькі об'єкти створюють екологічну загрозу довкіллю переважно у зв'язку з продукуванням відходів, які при недбалому господарюванні можуть потрапляти у ґрунт, водойми і атмосферу. Внаслідок розкладання й гниття екскрементів виділяються великі маси аміаку, азоту, сірководню, органічних кислот, розвивається патогенна мікрофлора. Атмосфера також забруднюється пилом, що утворюється, головним чином, при підготовці та транспортуванні кормів. Зростання споживання води у тваринництві (для миття тварин, очищення приміщень та їх дезінфекції, підготовки кормів, миття посуду і апаратури, гідрозмиву гною і т.д.) збільшує скидання стічних вод у водойми, в результаті чого вони забруднюються, втрачають свої корисні властивості, спричиняють загибель риби та інших гідробіонтів, завдають значної економічної шкоди.

На території Чернігівської області спостерігається високе аграрне навантаження та розораність ґрунтів. Це спричиняє їх деградацію, а саме погіршення властивостей, родючості і якості земельних ресурсів. Помічається досить складна ситуація, пов'язана зі зменшенням вмісту гумусу, рухомого фосфору, обмінного калію та азоту, масштабним проявом процесу підкислення, засолення і проявом ерозії ґрунтових ресурсів. Це свідчить про необхідність проведення природоохоронних заходів щодо збереження та підвищення продуктивності земельних ресурсів [3, с.164].

В останні роки по Чернігівській області спостерігається позитивна динаміка щодо внесення мінеральних добрив під посіви сільськогосподарських культур, крім того, вона краща, ніж в цілому по Україні (рис.1). Що стосується органічних добрив, то їх внесення в останні роки залишається практично на тому ж рівні.



**Рис.1. Динаміка внесення добрив сільськогосподарськими підприємствами під посіви сільськогосподарських культур на 1 га посівної площі у 2000-2014 рр.[3, с.171; 6].**

Одним із напрямів вирішення проблем забруднення навколишнього середовища є розвиток екологічного сільського господарства, в основі якого лежить органічне землеробство, яке є альтернативою інтенсивному землеробству і відповідає природним циклам, створює штучні екосистеми, максимально схожі на природні, а також органічне тваринництво.

Основною метою екологічного сільського господарства є прагнення до підвищення біологічної активності ґрунту через внесення органічних добрив, дотримання науково обґрунтованих сівозмін, за рахунок чого може бути покращено якість ґрунтів приблизно на 20%, і раціональної агротехніки. Важливо підвищувати культуру землекористування, формувати більш відповідальний підхід до природних ресурсів.

Згідно з міжнародними дослідженнями, залежно від вирощуваної культури, екологічне сільське господарство може призвести до зниження більш ніж на 6-60% викидів вуглекислого газу. Ґрунти, використовувані в екологічному сільському господарстві, поглинають більше вугілля, ніж 2 тонни CO<sub>2</sub> з гектара на рік. До того ж, виробництво біопалива фермерами може призвести до диверсифікації джерел зеленої і відновлюваної енергії, до зниження залежності від рідкого палива, тобто рівноваги національного енергетичного балансу [2].

Основою органічного тваринництва є гармонізація відносин між землею, рослинами і тваринами на базі фізіологічних і психологічних потреб тварин і годівлі якісними органічними кормами [7].

Сучасний розвиток землеробства на території Чернігівської області щорічно нарощує обсяги екологічно обґрунтованих методів виробництва продукції. Набуває поширення органічне виробництво продуктів харчування, нарощуються площі, на яких застосовуються біологічні методи захисту рослин від хвороб та шкідників.

За інформацією Департаменту агропромислового розвитку Чернігівської облдержадміністрації, завдяки впровадженню інноваційних наукових розробок у виробництво, за останні два роки, в порівнянні з 2012 р., вдалося зменшити на 17% (або на 260 т) внесення пестицидів (1266,5 т у 2014 році). Цьому посприяло зростання у рази обсягів застосування біологічних методів захисту рослин та використання мікробіологічних препаратів для підвищення продуктивності сільськогосподарських культур і їх стійкості до стресових умов вирощування (з 2009 по 2014 роки у 15 раз – з 11 тис. га до 164 тис. га) [3, с.171].

У сучасних умовах гостро стоїть питання не тільки щодо безпечної утилізації відходів тваринництва, але й раціонального їх використання для потреб народного господарства, тобто застосування безвідходних технологій виробництва.

Таким чином, в результаті сільськогосподарської діяльності забруднюється природне середовище, погіршується якість ресурсів, а різні агрохімікати та відходи тваринництва завдають значної шкоди довкіллю. З метою мінімізації негативного впливу на навколишнє середовище традиційного

сільського господарства важливо поступово переходити на органічне виробництво, активно поширювати й впроваджувати біотехнології.

**Список використаних джерел:**

1. Білявський Г.О. Основи екології: Підручник / Г.О.Білявський, Р.С.Фурдуй, І.Ю.Костіков. – 3-тє вид. – К.: Либідь, 2006. – 406 с.
2. Глухова Д.А. Екологічні виміри розвитку агропромислового комплексу в європейських країнах / Д.А.Глухова // Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». – 2014. – №4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec\\_n/issue/view/132](http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/issue/view/132)
3. **Доповідь про стан навколишнього природного середовища в Чернігівській області за 2014 рік** [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://eco23.gov.ua/data/uploads/dopovid\\_pro\\_stan/nd2014\\_min.pdf](http://eco23.gov.ua/data/uploads/dopovid_pro_stan/nd2014_min.pdf)
4. Кондратьєва К.А. Правове регулювання екологічної безпеки у сфері поводження з пестицидами в сільському господарстві України / К.А.Кондратьєва. – Часопис Київського університету права. – 2012. – №1. – С.260-264.
5. Невесенко В.Д. Науково-методичні засади сталого розвитку сільського господарства / В.Д.Невесенко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2011. – Випуск 19. – С.83-90.
6. Сільське господарство України. 2014 рік. Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики, 2015. – 379 с.
7. Черевко І. Екологічність і зрівноваженість сільського господарства / І.Черевко // Аграрна економіка. – 2013. – Т. 6. – №3-4. – С.89-96.

**Гудзенко А.О.**, студентка 6 курсу, група МБС-214,  
фінансово-кредитний факультет

Науковий керівник: **Діденко С.В.**, ст. викладач

*Черкаський навчально-науковий інститут*

*ДВНЗ «Університет банківської справи» (м. Черкаси, Україна)*

e-mail: [gudzenko.alina@mail.ru](mailto:gudzenko.alina@mail.ru)

**Удосконалення механізму державно-банківського партнерства щодо фінансового забезпечення інноваційної діяльності**

В сучасних умовах ефективний та стабільний розвиток економіки країни значною мірою залежить від активності та масштабів здійснення інноваційної діяльності суб'єктами господарювання. Саме впровадження новітньої техніки та технологій є одним з найважливіших факторів підвищення результативності господарської діяльності вітчизняних підприємств та забезпечення їх конкурентоспроможності на ринку. При цьому здійснення інноваційної діяльності потребує значних інвестиційних ресурсів. В Україні через обмеженість інвестицій держави, власних фінансових можливостей більшості вітчизняних підприємств, високі відсоткові ставки за кредитами та високі ризики пов'язані з впровадженням нової продукції розвиток підприємництва на інноваційній основі є неможливим без залучення позабюджетних коштів, що можливо лише шляхом використання механізму державно-приватного партнерства.

Однак, внаслідок відсутності достатнього обсягу власних фінансових ресурсів, більшість вітчизняних підприємств не взмозі взяти участь у реалізації проектів державно-приватного партнерства. Тому доцільним є застосування різноманітних схем кредитування, що, в свою чергу, визначає важливе місце банків в механізмі реалізації державно-приватного партнерства. За відсутності бюджетних коштів та власних ресурсів підприємств питання залучення інвестицій за допомогою банківських установ є особливо актуальним.

Особливості та можливості використання механізму державно-приватного партнерства досліджували у своїх працях такі науковці: О. Головінова, І. Нейкова, К. Павлюк, С. Павлюк, Л. Федулова та інші. Питання безпосередньої участі банківських установ у фінансуванні проектів державно-приватного партнерства у своїх роботах досліджували А. Шаперенков, Л. Гриценко та О. Мішук. Проте партнерські відносини між державою та банками щодо фінансування інноваційної діяльності дослідженні недостатньо.

Метою даного дослідження є розробка пропозицій щодо удосконалення механізму державно-банківського партнерства щодо фінансового забезпечення інноваційної діяльності вітчизняних підприємств.

У світовій економічній системі державно-приватне партнерство — це юридично оформлена система взаємовідносин сторін-партнерів, спрямована на спільну реалізацію інвестиційних проектів, базується на справедливому розподілі необхідних організаційних, фінансових, виробничих та інших ризиків, що забезпечує всім учасникам прийнятний результат. Разом з тим державно-приватне партнерство не просто об'єднання ресурсів держави і бізнесу, а нова економічна форма їх взаємодії з метою досягнення якнайефективніших для суспільства результатів. Ця взаємодія може здійснюватися в різних інституційно-економічних формах, на різних рівнях національного господарства, з різними суб'єктами бізнесу, у тому числі і банками [1].

На думку О. Міщук, державно-приватне партнерство в інноваційній сфері слід трактувати як сукупність організаційно-правових та соціально-економічних відносин і дій держави та приватного капіталу, спрямованих на побудову інноваційної економіки в країні. Держава створює правила та умови для всіх учасників партнерства, здійснює підготовку відповідних кадрів, забезпечує необхідну базу даних за розробленими технологіями та доступність їх комерційним підприємствам; наука – пропонує нові ідеї і їх розробки; бізнес – фінансує наукові задуми та ідеї. Основними ознаками такого партнерства є: воно представлене державним і приватним сектором; взаємовідносини фіксуються офіційними документами (договори, контракти); учасники мають спільні цілі і чіткі взаємовигідні інтереси, об'єднують свої зусилля для досягнення мети, розподіляють між собою витрати і ризики, а також беруть участь у використанні отриманих результатів [2].

У більшості країн розвиток державно-приватного партнерства спирається на банки розвитку, сукупний обсяг довгострокових кредитів та інвестицій яких досягає 5 % ВВП. За даними міжнародної статистики, за рахунок кредитів і гарантій національних банків розвитку фінансується до 10 % здійснюваних вкладень в основний капітал. До прямих функцій державних банків розвитку належать фінансування інноваційних проектів, що мають стратегічне значення для держави, і контроль за умовами їх реалізації. Як правило, банки розвитку співпрацюють з комерційними банками на засадах субсидіарності та розподілу повноважень [1].

Відповідно до вищезазначених підходів, на нашу думку, державно-банківське партнерство в інноваційній сфері – це механізм спільного інвестування ресурсів держави та банківських установ щодо реалізації інноваційних проектів, який, у свою чергу, передбачає розподіл витрат, результатів та ризиків партнерів від фінансування інноваційної діяльності на взаємовигідній основі, задля забезпечення сталого економічного розвитку економіки країни.

Механізм державно-банківського партнерства щодо фінансового забезпечення інноваційної діяльності має певні особливості, на відміну від партнерства держави з іншими фінансовими установами. Це зумовлено як особливостями здійснення та регулювання діяльності банків, що є традиційними фінансовими посередниками і крім посередницької функції на фінансовому ринку регулюють сукупну грошову масу, так і специфікою фінансування інноваційної діяльності. З огляду на зазначене, державно-банківське партнерство передбачає участь не двох, а трьох і більше учасників, зокрема: держави, яка делегує свої повноваження державній кредитній установі банківського чи небанківського типу; комерційного банку, який виконує функції фінансового посередництва; підприємств та домогосподарств, що одночасно є постачальниками та споживачами банківських ресурсів.

Слід зазначити, що попри те що мотивація співробітництва держави та банків щодо фінансування інноваційної діяльності різна, однак існують спільні мотиви від такої співпраці основних учасників партнерства, а саме: забезпечення умов економічного зростання країни; забезпечення бажаного рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції і послуг; гармонізація, встановлення відповідності між уречевленим та трудовими ресурсними чинниками розвитку інноваційного потенціалу; посилення інноваційної спрямованості та спеціалізації країни.

Мотивація держави щодо партнерства з банківськими установами при фінансуванні інноваційної діяльності полягає в економії бюджетних коштів на окремих етапах фінансування інноваційних проектів; залученні позабюджетних джерел фінансування; підвищенні якості аналітичних послуг інноваційних проектів тощо.

До основних причин зацікавленості банківського сектора щодо партнерства з державою в фінансовому забезпеченні інноваційної діяльності можна віднести: розширення бізнесу через можливість доступу до сегментів економіки, де роль бізнесу мінімальна; можливість реалізації масштабних інноваційних проектів з тривалими термінами окупності; проведення незалежної державної експертизи інноваційних проектів; розподіл ризиків фінансування інноваційних проектів між державою і банками тощо. Проте найбільший інтерес банківських установ щодо партнерства з державою полягає в мінімізації інвестиційних ризиків при фінансуванні інноваційної діяльності [3].

При реалізації проектів державно-приватного партнерства банківські установи можуть виконувати різноманітні функції: безпосереднє кредитування, організація емісії і розміщення боргових зобов'язань, організація кредитної угоди, надання консультацій, оцінка проектів тощо. Крім того, банки можуть об'єднуватися в синдикати та консорціуми для спільного кредитування або укласти незалежні кредитні угоди з позичальником і фінансувати свою частку проекту [4].

Проте в сучасних умовах, не зважаючи на доцільність державно-банківського партнерства, є досить серйозні перешкоди такого співробітництва.

За результатами анкетного опитування, проведеного А.В. Шаперенковим, в Україні щодо впровадження державно-банківського партнерства було виявлено низку перешкод, основними з яких є новизна, очікувана непередбачуваність та нестабільність партнерства, недовіра банків до співробітництва з державою, недовіра приватних підприємців (клієнтів банку) до співробітництва як з державою, так і банками (рис. 1) [1].

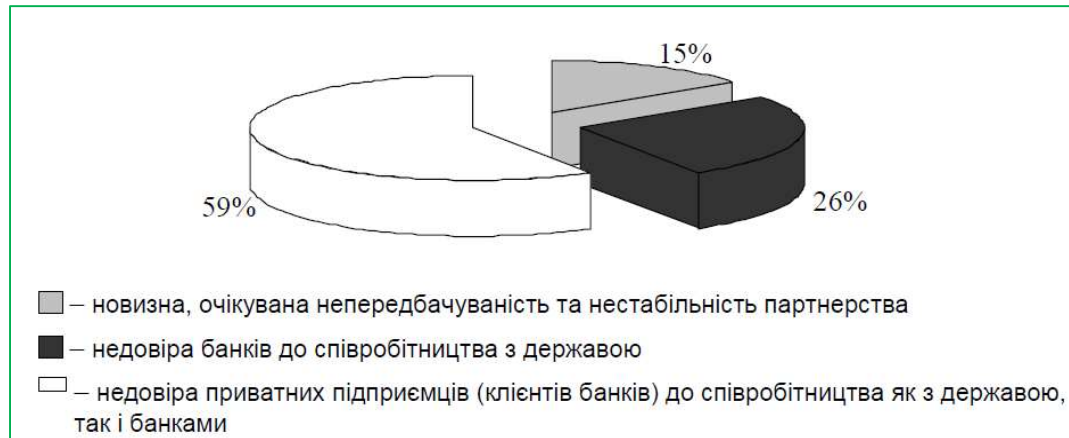


Рис 1. Розподіл відповідей респондентів щодо перешкод упровадження державно-банківського партнерства в Україні

Для стимулювання участі банків у реалізації проектів державно-приватного партнерства щодо фінансування інноваційної діяльності необхідно:

- розробити і запровадити механізм компенсації втрат банку від зниження ціни на кредитні ресурси;
- створити систему надання державних гарантій через систему гарантійних фондів, що надасть змогу розподілити ризики фінансування інноваційних проектів між державою та банками;
- переглянути методику розрахунку обов'язкових резервів у напрямку диференціації норм резервування залежно від спеціалізації банку, суми внеску, типів активних операцій, пов'язаних із кредитуванням перспективних підприємств-інноваторів, окремих проектів тощо.
- завершити комплексне врегулювання нормативно-правових актів у сфері державно-приватного партнерства;
- проводити політику стимулювання строкових депозитів населення, оскільки вони є головним ресурсом для здійснення інвестицій;
- розробити єдину державну політику, на відміну від розрізнених політик міністерств, відомств, регіонів щодо державно-приватного партнерства із активним залученням банків.

Таким чином, співробітництво держави та банківських установ в рамках державно-банківського партнерства дозволить створити більш сприятливі умови для розвитку стратегічно важливих галузей економіки країни, фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, упровадження інноваційних розробок та прогресивних технологій для вітчизняних підприємств, реформування та модернізації об'єктів інфраструктури, розв'язання соціально-економічних проблем суспільного розвитку та підвищення ефективності економіки.

**Список використаних джерел:**

1. Шаперенков А. В. Державно-банківське партнерство в розвитку інноваційного потенціалу України / А. В. Шаперенков // Інноваційна економіка. - 2013. - № 11. - С. 14-21. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/inek\\_2013\\_11\\_3.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/inek_2013_11_3.pdf).
2. Мішук О. В. Державно-приватне партнерство як інститут фінансового забезпечення інноваційного розвитку економіки України / О. В. Мішук // Інноваційна економіка. - 2013. - № 6. - С. 37-41. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/inek\\_2013\\_6\\_10.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/inek_2013_6_10.pdf).
3. Шаперенков А. Взаємодія держави та банків у реалізації інноваційних програм / А. Шаперенков // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. - 2014. - № 1. - С. 44-56. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vknteu\\_2014\\_1\\_5.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vknteu_2014_1_5.pdf).
4. Гриценко Л. Л. Місце банків у механізмі реалізації державно-приватного партнерства. Проблеми і перспективи розвитку банківських систем України : зб. тез доп. 14-ї Всеукр. наук.-практ. конф., (27-28 жовт. 2011 р.) / Л. Л. Гриценко. — У 2 т. — Суми : УАБС НБУ, 2011. — 172 с.



Долгополов М.Г., студент 3 курсу, група Ф-131,  
фінансово- економічний факультет  
Савченко В.Ф., д.е.н, професор, засл. економіст України  
Навчально-науковий інститут економіки  
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)  
e-mail:dmihailg@gmail.com

### Державна підтримка інноваційного розвитку підприємництва

Розвиток будь-якої країни залежить від конкурентоздатності її економіки. Для забезпечення конкурентоздатності конче необхідно активно займатися інноваційною діяльністю та впроваджувати нововведення у виробництво. Інновації забезпечать конкурентоздатність як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Таким чином інноваційний розвиток підприємств є важливим фактором зміцнення та розвитку української економіки. Як показує світовий досвід, держава відіграє важливу роль в інноваційній діяльності [1].

Сьогодні для українських підприємств досить актуальне питання забезпечення конкурентоздатності своєї продукції, особливо з урахуванням процесів інтеграції України до ЄС. На жаль, на даному етапі більшість продукції, виробленої в нашій державі, не відповідає європейським стандартам, а тому шлях до Європи для неї закритий. Тому українські підприємства як ніколи потребують інновацій.

Сьогодні вітчизняний експорт – це не високотехнологічна продукція, а сировина та напівфабрикати, що є показником нерационального використання природних ресурсів держави. Також експорт сировини приносить значно менші прибутки ніж міг би приносити експорт готової, якісної і конкурентоздатної продукції. Від цього в кінцевому рахунку залежать добробут населення та економічний розвиток країни в цілому.

Від вироблення та експорту інноваційної продукції залежить розвиток не тільки держави, а і кожного окремо взятого підприємства. Тому вони як ніхто зацікавлені в інноваційному розвитку. Проте для впровадження інновацій необхідні значні фінансові ресурси, яких бракує. Тому держава повинна підтримувати підприємства, що займаються інноваційною діяльністю, та заохочувати іноземних інвесторів вкладати кошти саме в інноваційний сектор економіки.

Згідно Закону України «Про інноваційну діяльність» інноваційною діяльністю є діяльність, спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг [2].

Головною метою державної інноваційної політики вважається створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку та використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- і ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоздатної продукції.

У законі вказується, що державне регулювання інноваційної діяльності здійснюється шляхом:

- визначення і підтримки пріоритетних напрямів інноваційної діяльності державного, галузевого, регіонального та місцевого рівнів;
- формування і реалізації державних, галузевих, регіональних та місцевих інноваційних програм;
- створення нормативно-правової бази та економічних механізмів для підтримки і стимулювання інноваційної діяльності;
- захисту прав та інтересів суб'єктів інноваційної діяльності;
- фінансової підтримки виконання інноваційних проектів;
- стимулювання комерційних банків та інших фінансово-кредитних установ, що кредитують виконання інноваційних проектів;
- встановлення пільгового оподаткування суб'єктів інноваційної діяльності;
- підтримки функціонування і розвитку сучасної інноваційної інфраструктури [2].

За даними Державного комітету статистики України можемо побачити, що відсоток підприємств, які займаються інноваціями, порівняно з минулими роками знизився. Переконані, що це зумовлено кризовими явищами і не є показником того, що українські підприємства втратили інтерес до інновацій. Також слід відмітити що в останні роки відбулося переорієнтування витрат з придбання інновацій із закордону на дослідження і розробки в середині країни. На нашу думку, це позитивна тенденція, оскільки в Україні є всі необхідні складові для розвитку інновацій.

На жаль, відсоток інноваційних підприємств досить малий, тому що за часи незалежності для розвитку інноваційної діяльності накопичилося чимало перепон. Зокрема недосконала нормативно-правова база, фінансування інноваційної діяльності відбувається на недостатньому рівні, неефективна

державна інноваційна політика. Негативно впливають також інфляція, різкий спад виробництва, розрив господарських зв'язків, неплатоспроможність підприємств та інше.

Згідно даних, наведених в табл. 1, можемо зробити висновок, що у фінансуванні інновацій також існують значні проблеми.

Таблиця 1

Джерела фінансування інноваційної діяльності

Рік	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
		млн грн			
2000	1757,1	1399,3	7,7	133,1	217
2001	1971,4	1654	55,8	58,5	203,1
2002	3013,8	2141,8	45,5	264,1	562,4
2003	3059,8	2148,4	93	130	688,4
2004	4534,6	3501,5	63,4	112,4	857,3
2005	5751,6	5045,4	28,1	157,9	520,2
2006	6160	5211,4	114,4	176,2	658
2007	10821	7969,7	144,8	321,8	2384,7
2008	11994,2	7264	336,9	115,4	4277,9
2009	7949,9	5169,4	127	1512,9	1140,6
2010	8045,5	4775,2	87	2411,4	771,9
2011	14333,9	7585,6	149,2	56,9	6542,2
2012	11480,6	7335,9	224,3	994,8	2925,6
2013	9562,6	6973,4	24,7	1253,2	1311,3
2014*	7695,9	6540,3	344,1	138,7	672,8

\* дані наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Джерело: [3], доопрацьовано авторами

Фінансування недостатнє, а інновації потребують великих коштів. В 2014 році інновації профінансовані на суму 7 695,9 млн грн. Найбільше коштів надійшло з власних джерел підприємств, також суттєво збільшилось державне фінансування інноваційної діяльності, з 24,7 млн грн у 2013 до 344,1 млн грн у 2014 році.

Негативно вплинуло річне зменшення фінансування, більш ніж на 1 млрд грн, зі сторони інвесторів. На наше переконання, це сталося через кризові явища в українській економіці і ризикованість інвестицій в інновації. Тому українському уряду доцільно розробити систему державних гарантій для інвесторів, які вкладають кошти в інновації.

Згідно табл. 1 найбільшим джерелом фінансування інноваційних розробок є власні кошти підприємств, але потрібно розуміти, що ці вкладення обмежені і тому доцільно звільнити підприємства від податку на прибуток на суму залучених в розробку інновацій коштів. Також доцільно надавати безкоштовно або на пільгових умовах в оренду приміщення чи земельні ділянки для потреб підприємств, в тому числі для тих, які виникли в результаті інноваційних розробок або необхідні для них. На наше переконання, підприємства потребують і кредитних коштів, а тому державі необхідно допомогти отримати їх на якомога кращих умовах. Фінансово-кредитні установи, що надають пільгові позики, спеціалізовані позабюджетні фонди, зони інтенсивного науково-технологічного розвитку, інноваційні центри, інкубатори – це лише деякі з головних елементів інфраструктури, необхідної для інноваційного розвитку, які необхідно створити або вдосконалити їх функціонування.

Перераховані вище заходи заохотять підприємців займатися інноваційною діяльністю і через деякий час українська продукція стане конкурентоспроможною, а її продаж забезпечить нашій державі зростання економіки та добробут населення.

**Список використаних джерел:**

1. Богацька Н.М. Інноваційний розвиток підприємства / Н.М. Богацька, С.А. Сенік [Електронний ресурс] / Економічні науки. – Режим доступу: [rusnauka.com/7\\_NND\\_2009/Economics/37559.doc.htm](http://rusnauka.com/7_NND_2009/Economics/37559.doc.htm).
2. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04.07.2002 р. № 40-І [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
3. Наукова та іноваційна діяльність (1990-2014рр.) [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. - Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\\_u/ni.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/ni.htm).

Демешко А.А., студентка 4 курсу, група ГЛ-41,  
гуманитарно-економічний факультет  
Научный руководитель: **Сыцко А.Ф.**, старший преподаватель  
*Белорусский государственный университет транспорта (г. Гомель, Беларусь)*  
e-mail: [d.nastia1995@gmail.com](mailto:d.nastia1995@gmail.com)

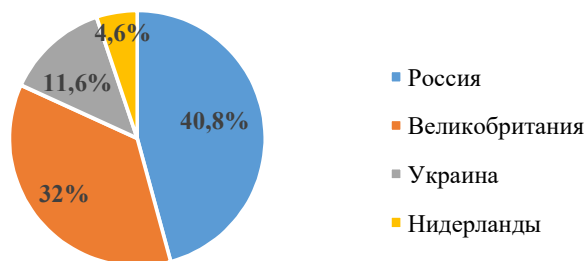
**Определение приоритетов развития и совершенствование инвестиционной деятельности Республики Беларусь в реальном секторе экономики на современном этапе**

Активизация инвестиционной деятельности всех уровней является важнейшей составляющей развития любого государства. Ведь экономика в условиях рынка требует постоянного привлечения инвестиций в обновление основных производственных средств, расширение производства, освоение новых видов продукции, повышение ее качества. Именно от активности инвесторов полностью зависит технический уровень производства, уровень национального дохода и конкурентоспособность страны.

Создание привлекательного инвестиционного климата является одной из характерных черт белорусской модели развития. За последние годы в стране были приняты организационные решения, утверждены темпы роста и объемы инвестиций в основной капитал, задания банкам по инвестиционному кредитованию, перечень важнейших инвестиционных проектов, также сделаны существенные шаги в плане введения и улучшения электронных систем налогообложения. В рейтинге Всемирного банка «Ведение бизнеса – 2015» по показателю «Налогообложение» Республика Беларусь заняла 60-ое место среди 189-ти государств, улучшив за год свою позицию на 47 пунктов [1].

Согласно данным Национального статистического комитета, инвестиции в Беларусь из-за рубежа за первое полугодие текущего года в реальный сектор экономики (кроме банков) составили 5,7 млрд. долларов, что на 31,2% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. В свою очередь инвестиции белорусских организаций за рубеж составили 2,9 млрд. долларов США, что на 8,5% меньше, чем за прошлый год.

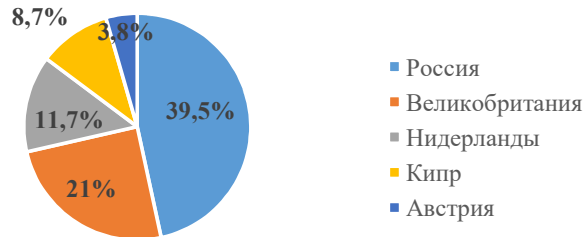
Наибольший объем белорусских инвестиций был направлен субъектам хозяйствования России, Соединенного Королевства, Украины, Нидерландов (рисунок 1).



**Рисунок 1 – Основные инвестиции Республики Беларусь за первое полугодие 2015 года**

При этом основными инвесторами выступили субъекты хозяйствования России, Великобритании, Нидерландов, Кипра и Австрии (рисунок 2).

Особый интерес представляют перерабатывающая и пищевая промышленности. В этих сферах в Беларуси имеется большой потенциал, чем во многих регионах России, благодаря наличию сформированных собственных национальных брендов и более квалифицированной рабочей силы в этих сферах, а также более развитому сельскому хозяйству и хорошей инфраструктуре.



**Рисунок 2 – Основные инвесторы Республики Беларусь за первое полугодие 2015 года**

Жилая недвижимость в Минске по-прежнему пользуется спросом. Здесь влияние оказывают такие факторы как: политическая стабильность, культурная и социальная привлекательность города, деловая активность в столице, рост числа жителей. Жилая недвижимость в регионах для инвесторов не получила большой привлекательности.

На рынке коммерческой недвижимости большого всплеска инвестиционной активности не произошло. На ближайшее время остаются неразрешенными вопросы с заполняемостью торговых и офисных центров. Ситуация будет изменяться к концу текущего года.

Альтернативная энергетика также не представляет большого интереса для инвесторов. Снижение цен на природные энергоносители, строительство АЭС – это факторы, которые значительно понизили инвестиционную привлекательность проектов в данной сфере.

Инвестиции в другие сферы деятельности (транспорт, логистика, промышленность) носят равномерный, условно «среднестатистический» характер. Здесь тяжело выделить точки роста или снижения.

Больше всего средств иностранные инвесторы вложили в организации Минска (74,8%). На организации Гомельской области приходилось 7,8% валового поступления иностранных инвестиций, Минской — 7,1%, Витебской — 5% [2].

К сожалению, инвестиционная привлекательность Беларуси для западных инвесторов сейчас снижается. Санкции, введенные ЕС и США в отношении России, напрямую не затрагивают Беларусь, однако для потенциальных инвесторов остается понимание того, что Беларусь и Россия находятся в тесном экономическом и политическом сотрудничестве.

Также существенной проблемой при привлечении инвесторов является нестабильность инвестиционного законодательства и тот факт, что инвестиционный рынок непрозрачен и нельзя получить достоверную информацию о его состоянии.

Что касается белорусских предприятий, то хотелось бы отметить их низкую деловую активность на фоне российского кризиса. Если в самом начале периода введения санкций казалось, что белорусские предприятия получают дополнительные возможности для выхода на российский рынок, то теперь очевидно, что эти возможности не использованы, с падением российской валюты цены наших производителей не всегда конкурентоспособны.

Для совершенствования инвестиционной деятельности в Республике Беларусь можно выделить следующие мероприятия:

- 1) развитие, мотивация и совершенствование процесса стимулирования персонала;
- 2) организация современной системы продаж (сбыта и продвижения продукции);
- 4) финансовая дисциплина;
- 5) разработка реальных бизнес-планов инвестиционных проектов;
- 6) развитие транспорта и логистики;
- 7) активизация информационно-аналитического обеспечения, которое подразумевает проведение информационных семинаров, выставок и участие в них, создание для инвесторов ежегодно обновляемого отраслевого каталога и скоординированной консультативной сети по обслуживанию потенциальных инвесторов;
- 8) концентрация инвестиционных ресурсов на проектах с высокой степенью готовности, а также ориентированных на выпуск конкурентоспособной на мировых рынках продукции;
- 9) изменение структуры использования инвестиций в пользу средств производства (машин, оборудования, технологий);
- 10) ускорение развития Китайско-Белорусского индустриального парка «Великий камень» и обеспечение условий его функционирования.

Необходимо развивать международное сотрудничество с организациями, работающими в инновационной и инвестиционной сферах. На данный момент заключен ряд договоров о межбанковском

сотрудничестве с целью модернизации действующих и строительства новых белорусских предприятий с Германией, которая входит в пятерку наших основных внешнеторговых партнеров и заинтересована участвовать в создании в Беларуси нового технопарка.

Также необходимо учитывать тот факт, что Республика Беларусь является транзитным государством и логистический потенциал Беларуси привлекает инвесторов.

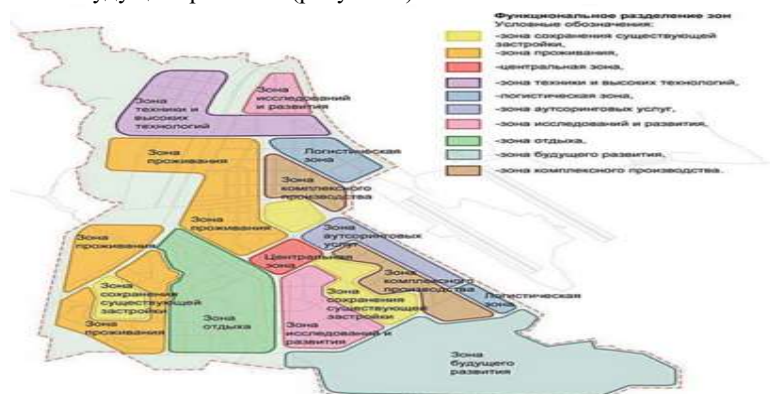
На границе Польши и Беларуси в скором времени появится современный логистический комплекс, который будет возведен в непосредственной близости от пропускного пункта «Брузги». Проект, совокупный объем инвестиций в который оценивается в 342 млрд белорусских рублей, реализуется компанией «ВЛАТЕ Логистик». Кроме логистического комплекса, проект предусматривает возведение административного центра, двух небольших отелей и кафе. Общая площадь складских помещений составит 14 тысяч квадратных километров, а время таможенного оформления грузов после запуска комплекса составит 10-15 минут. Окончательная реализация проекта намечена на 2017 год [3].

Еще одна важная задача инновационного развития состоит в следующем: Беларусь должна занять стратегическое положение на пути следования китайского товара в Европу. До 2020 года под Смоленичами появится особая экономическая зона в Беларуси, где на 50 лет создается совместное белорусско-китайское предприятие (доля Беларуси – 40%, Китая – 60%) и вводится специальный правовой режим. Инфраструктура парка подразумевает многоквартирное и усадебное жилье, промышленные, транспортные объекты. По планам администрации, на территории парка будут жить 25 тыс. человек (рисунок 3).



**Рисунок 3 – Генеральный план индустриального парка «Великий камень»**

Территория условно разделена на восемь зон: зоны исследований, развития, аутсорсинговых услуг, зоны автомобильного строительства, транспортной логистики, новейших технологий, коммерческие зоны и зона будущего развития (рисунок 4).



**Рисунок 4 – Схема функционального зонирования территории**

Объем инвестиций в создание торгово-логистического субпарка в «Великом камне» составит 550 млн долларов. Государственные затраты, по мнению специалистов, в этом проекте минимальные. Беларусь оплачивает лишь то, что будет строиться за периметром парка, на что пойдет около 100 млн долларов. Сумма иностранных инвестиций оценивается в 3-4 млрд. долларов.

Создание субпарка - практический шаг по вовлечению Беларуси в проект Великого Шелкового пути. На перспективу зарезервированы коридоры для скоростного автомобильного либо железнодорожного сообщения Китай - Беларусь – Европа. Корпорация готова делиться собственным

опытом, участвовать в разработке Концепции транспорта и логистики Беларуси, а также в совместных проектах по распространению грузовых авиаперевозок, способных придать импульс развитию инфраструктуры Национального аэропорта г. Минска. [3].

Как показывает мировая практика, увеличение притока иностранных инвестиций достигается не только при помощи улучшения условий делового климата и хозяйствования, но и эффективной системы предоставления инвестиционных объектов: имиджевой стратегии страны, информационного обеспечения и рекламы, совместных встреч представителей власти и бизнеса.

Таким образом, совершенствование инвестиционной деятельности открывает перспективы в насыщении белорусского рынка современными изделиями, завоеванию рыночных позиций в нашей стране и за рубежом, получению максимальной прибыли, а также способствует инновационному развитию национальной экономики. Реализация приведенных в данной работе мероприятий позволит наладить контакты с министерствами, политическими партиями, региональными администрациями, торговыми компаниями, промышленными ассоциациями, банками, прессой; ознакомить потенциальных инвесторов с экономико-правовой средой в стране и улучшить инвестиционный климат республики.

#### Список использованных источников:

1. Республика Беларусь вошла в топ-60 по показателю «налогообложение» в рейтинге всемирного банка «ведение бизнеса 2015». [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь - Режим доступа: <http://www.nalog.gov/>.
2. Итоги и перспективы инвестиционной деятельности в Республике Беларусь. [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства экономики Республики Беларусь. - Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/>.
3. Логистический комплекс на границе Беларуси и Польши. [Электронный ресурс] / Официальный сайт центра торговли и логистики. - Режим доступа: <http://logistik.by/>.
4. Объем инвестиций в создание торгово-логистического субпарка составит \$550 млн. [Электронный ресурс] / Официальный сайт Белорусско-Китайского межправительственного комитета по сотрудничеству. - Режим доступа: <http://belaruschina.by/>.

**Долгунін М.Є.**, студент 4 курсу, група ЕП-12, факультет економічний  
Науковий керівник: **Якименко-Терещенко Н.В.**, д.е.н., професор  
*Харківський торговельно-економічний інститут*  
*Київського національного торговельно-економічного університету (м. Харків, Україна)*  
e-mail: maksim.dolgunin@mail.ru

### Інноваційна діяльність як основа забезпечення конкурентоспроможності підприємства

«Продуктом» системи управління ринковими можливостями компанії є конкурентні переваги. Подібно до того як не існує компанії без потреби в її продуктах (послугах), так не існує ринкових можливостей без конкурентних переваг. Конкурентні переваги дозволяють пізнати компанію на ринку, захищають від впливів конкурентних сил. Конкурентоспроможність являє собою результат, що фіксує наявність конкурентних переваг, без яких вона неможлива [1].

Конкурентція, як основна характеристика ринку, суттєво впливає на господарську діяльність підприємства, спонукає його мати переваги над іншими фірмами, а отже бути конкурентоспроможним.

Питанням вивчення конкурентоспроможності підприємств присвячені роботи Є. П. Голубкова, В.В. Глухова, Г.Л. Багієва, Т. А. Єрмолової, А. П. Градова, Дж. Кея, Т. Коно, М. Портера, Ф. Котлера, Є. Дихтль. Аналіз наукових праць дозволяє виокремити декілька підходів до визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства». Так з урахуванням суб'єктної характеристики конкурентоспроможність визначається%

для споживачів – як здатність задовольняти потреби (вирішувати проблеми) споживачів на основі виробництва товарів і послуг, що перевершують конкурентів по необхідному набору параметрів;

для конкурентів – як здатність виробляти товари та послуги, які відповідають вимогам світових та внутрішніх ринків, та створювати умови зростання потенціалу конкурентоспроможності;

для інвесторів – як здатність використовувати ресурси підприємства для динамічного розвитку і розширення ринків збуту, збільшення ринкової вартості підприємства;

для суб'єктів ринку - партнерів (галузь, регіон, кластер, держава) – як здатність виробляти конкурентну продукцію і створювати умови росту потенціалу конкурентоспроможності на основі інноваційних факторів зростання [2].

Визначення конкурентоспроможності підприємства передбачає порівняння його характеристик, властивостей чи марок товарів з аналогічними показниками пріоритетних конкурентів, з метою визначення тих, які створюють переваги підприємства над конкурентами в будь-якій галузі діяльності. При цьому слід розуміти, що існують зовнішні і внутрішні конкурентні переваги.

Зовнішня конкурентна перевага базується на відмінних якостях товару, що створює цінність для покупця за рахунок зменшення його витрат чи підвищення ефективності його діяльності. Вона збільшує "ринкову силу" підприємства так, що може примусити ринок прийняти більш високу ціну продажу порівняно з конкурентами.

Внутрішня конкурентна перевага - це перевага підприємства стосовно витрат чи управління, яка створює цінність для товаровиробника, дозволяє знизити собівартість більшою мірою, ніж пріоритетний конкурент [3].

На сучасному етапі розвитку однією з головних конкурентних переваг є перехід до інноваційного принципу діяльності. Це головна стратегія розвитку на сучасному етапі.

Сучасний стан загальнонаціональної інноваційної системи України, результати її діяльності не задовольняють потреб розвитку суспільства. До цього часу в реальних секторах економіки держави продовжується процес згортання інноваційної діяльності. Інноваційну діяльність здійснює лише кожне шосте підприємство, тоді як у розвинених країнах світу частка інноваційно-активних підприємств досягає 70 % від загальної кількості. Лише 5% вітчизняних підприємств упроваджують нові технологічні процеси.

Необхідними умовами інноваційної активності в країні є:

1) значний науково-технічний потенціал, здатний акумулювати світовий досвід, проводити повний цикл власних досліджень по більшості наукових напрямків та масово породжувати на цій основі новації, у т.ч. галузеутворюючі;

2) розвинута система вищої освіти, що здатна підготовлювати та виховувати фахівців вищої кваліфікації з інноваційно-синтезуючим складом мислення для наукової, виробничої, управлінської та інших сфер;

3) масштабне, різнопрофільне, значною мірою, самодостатнє виробництво індустріального типу, у т.ч. з освоєними високими технологіями, властивими п'ятому технологічному укладу, здатне сприйняти та впровадити новації. Україна може виробляти сучасну наукоємну продукцію;

4) сформовані ринкові відносини в економіці.

Вказані передумови в поєднанні з потребами в швидкому досягненні високого рівня життя визначають глобальну промислову стратегію України на сучасному етапі розвитку: реальне зростання через індустрію інновацій.

Необхідно якісно по-новому формувати і забезпечувати ефективну реалізацію державної інноваційної політики, включаючи системи інноваційних програм, які забезпечать у найкоротші терміни суттєве соціально-економічне зростання нашого суспільства та безпеку держави. Стратегічними пріоритетами для України слід вважати:

– удосконалення освітньої системи в напрямку її орієнтації на масову підготовку фахівців усіх спеціальностей, здатних генерувати та впроваджувати інновації в умовах жорсткої конкуренції;

– формування цілісної системи наукових досліджень та комерціалізації їх результатів, спроможної забезпечити знаннями процесів створення і реалізації, а також трансферу галузеутворюючих технологій вищих інноваційних рівнів;

– випереджаюче створення виробничо-технологічних укладів, характерних для постіндустріального суспільств;

– перетворення інновацій України на важливу складову глобальних інноваційних процесів.

Держава повинна вирішити питання фінансування інноваційного шляху свого розвитку. Держава повинна посісти місце головного ідеолога і координатора процесів розвитку інновацій в усіх сферах нашого суспільства. Це вимагає реформування органів влади і управління, а також відпрацювання механізмів їх роботи відповідно до вимог процесів прискореного інноваційного розвитку.

Таким чином, залучення достатніх інвестицій в розвиток інноваційної діяльності підприємств сприятиме економічному зростанню вітчизняних виробників, здатних виготовляти нову конкурентоспроможну продукцію, що буде задовольняти не тільки потреби громадян України, а й громадян інших держав.

#### Список використаних джерел:

1. Воронкова А.Е. Управлінські рішення в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства: організаційний аспект: монографія / Воронкова А.Е., Каложна Н.Г., Оленко В.І. – Х: ВД „ІНЖЕК”, 2008. – 512 с.
2. Павлова В. А. Інноваційний розвиток підприємств: організація, оцінка потенціалу, ефективність: монографія / В.А. Павлова, В.В. Татарінов, А.Г. Жукова. – Дніпропетровськ: Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2013. – 200 с.
3. Шабельникова Є. А. Інноваційний розвиток підприємства як основа забезпечення його конкурентоспроможності: автореферат дисертація на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук за спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» // Є.А. Шабельникова. – Маріуполь: ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет», 2015. – 23 с.

Дубоделова Е.С., магистрант 1 курса, группа См-1, аспирантура  
 Научный руководитель: Семенюта А.Н., профессор, д.т.н.  
 Белорусский торгово-экономический университет  
 потребительской кооперации  
 (г. Гомель, Беларусь)  
 e-mail: evgenia.dubodelova@yandex.ru

### Современные тенденции и проблемы развития кадрового потенциала науки Республики Беларусь

В настоящее время на возможность экономического роста значительное влияние оказывает степень развития человеческого капитала, что определяет и выполнение разрабатываемых программ инновационного развития. Любые неразрешенные проблемы, с которыми сталкиваются страны в процессе повышения эффективности использования человеческого потенциала, влекут за собой последствия различного характера: демографические, социальные, экономические, политические и другие. Инвестиции в развитие кадрового потенциала становятся не просто вынужденными затратами, а эффективными инвестициями, что особенно характерно для стран с малым объемом природных ресурсов.

Для характеристики тенденций развития научного потенциала Республики Беларусь приведём индикаторы за 2009–2014 гг. в таблице 1.

**Таблица 1 – Динамика индикаторов развития науки в Республике Беларусь [1]**

Индикаторы развития науки	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Внутренние затраты на научные исследования и разработки в расчете на одну организацию, выполняющую научные исследования и разработки, млн. рублей	1981	2437	4155	6675	9071	8913
Внутренние затраты на научные исследования и разработки в расчете на одного работника, занятого научными исследованиями и разработки, млн. рублей	27	36	67	116	151	150
Внутренние затраты на научные исследования и разработки в постоянных ценах 2005 г., млрд. руб.	551,4	641,2	683,5	662,1	675,2	533,0
Отношение внутренних затрат на научные исследования и разработки к валовому внутреннему продукту, процентов	0,64	0,69	0,70	0,67	0,67	0,52
Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками, в расчете на одну организацию, выполняющую научные исследования и разработки, человек	73	68	62	57	60	60
Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками, в расчете на 10 тысяч занятых в экономике, человек	69,9	68,0	67,3	66,6	64,1	59,8
Численность занятого населения, тысяч человек	4643,9	4703,0	4691,2	4612,1	4578,4	4550,5
Удельный вес расходов на образование в общей сумме расходов консолидированного бюджета, процентов	11,2	16,8	18,1	17,5	17,9	18,4
Отношение среднемесячной номинальной начисленной заработной платы в образовании к среднемесячной номинальной начисленной заработной плате по экономике страны в целом, процентов	71,6	73,4	78,6	75,6	68,6	69,0
Удельный вес организаций промышленности, осуществлявших затраты на технологические инновации, в общем числе обследованных организаций промышленности, процентов	12,1	15,4	22,7	22,8	21,7	20,1

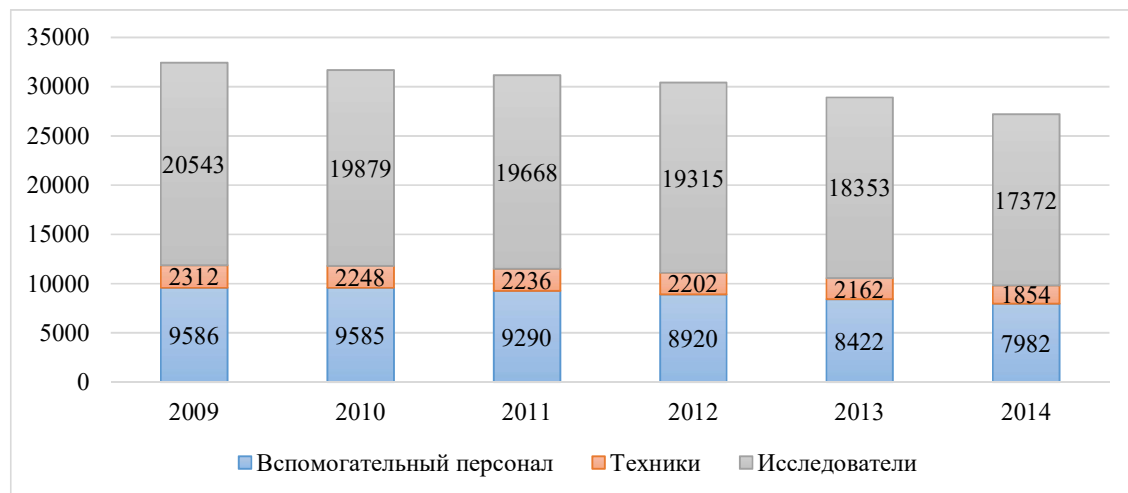
К положительным тенденциям рассматриваемого периода можно отнести увеличение удельного веса организаций промышленности, осуществлявших затраты на технологические инновации с 12,1% до 20,1%, увеличение удельного веса расходов консолидированного бюджета на образование на 7,2 п.п. и рост внутренних затрат на научные исследования и разработки на одну организацию в 4,5 раза, что говорит об осознании белорусскими организациями значимости инновационного развития и об



увеличении оборота денежных средств в этой сфере. Интенсивный характер роста инновационного потенциала подтверждает и увеличение внутренних затрат на научные исследования и разработки в расчете на одного работника с 27 млн. рублей до 150 млн. рублей. Однако стоит учесть девальвацию 2011 года, поэтому при том, что в рублёвой денежной массе показатель существенно увеличился в 2012 году, в долларовом эквиваленте объем затрат сохранился на прежнем уровне. Влияние инфляции может проиллюстрировать показатель внутренних затрат на научные исследования и разработки в постоянных ценах 2005 года, показывающий значительное снижение затрат в 2014 году по сравнению с 2013 (на 142,2 млрд.руб., или на 21%), и за пятилетие (на 18,4 млрд. руб., или 3,3%).

Следует обратить внимание на проблему сокращения численности персонала, занятого научными исследованиями и разработками, как в расчете на 10 тысяч человек занятых в экономике (аналогичный показатель для ЕС в 2009 году составил 168 человек), так и на одну организацию. Общая численность научного персонала в 2014 году составила 85,6% от уровня 2009 года, в то время как за рассматриваемый период произошло сокращение численности населения, занятого в экономике, на 2%, что позволяет предположить более широкий спектр факторов, оказывающий непосредственное влияние на отток кадров из инновационной сферы, чем характеризующие сокращение общего числа занятых. Среди таких факторов можно назвать процесс старения населения, уменьшение заработной платы в научной сфере (за 5 лет отношение среднемесячной номинальной начисленной заработной платы в образовании к среднемесячной номинальной начисленной заработной плате по экономике страны в целом, сократилось на 2,6 п.п.). Последствием дальнейшего снижения численности научного персонала и сокращением заработной платы в данной сфере может стать причиной снижения конкурентоспособности белорусских организаций на внешнем рынке, оттока высококвалифицированных кадров в другие отрасли и страны, слабое возобновление кадрового потенциала, ухудшения качества образования, что, соответственно, скажется на подготовке специалистов в будущем.

Динамика структуры работников, выполнявших научные исследования и разработки, за период с 2009 года по 2014 год представлена на рисунке.



**Рисунок – Структура работников, выполнявших научные исследования и разработки за 2009–2014 гг. [1]**

На рисунке проиллюстрированы постепенное снижение численности работников, выполнявших научные исследования и разработки (на 5233 человек, или на 16,1%), в большей степени за счёт уменьшения количества исследователей (на 3171 человека, или на 15,4%), что говорит об уменьшении научного потенциала страны, поскольку субъектов, занимающихся непосредственно научными исследованиями и разработками становится меньше. Такая тенденция ведёт непосредственно к сокращению работников, выполняющих техническое обеспечение исследований, – техников (на 458 человек, или 19,8%) и вспомогательного персонала (на 1604 человек, или 16,7%).

Для сопоставления ситуации рассмотрим данные о финансировании научной сферы за рубежом, которые представим в таблице 2.

**Таблица 2 – Сравнение показателей научно-технологического развития [2]**

	Число исследователей, тысяч человек	Исследователи на млн. населения	Расходы на исследования и разработки, в % к ВВП	Расходы на исследования и разработки в тыс. долл. США на 1 исследователя
Мир в целом	7209,7	1080,8	1,7	158,9
Развитые страны	4478,3	3655,7	2,3	195,0
Развивающиеся страны	2696,7	580,3	0,8	100,5
Беларусь	17,3	1832,5	0,52	23,0

Оценка в контексте международных трендов была предусмотрена Программой действий Правительства по реализации целей социально-экономического развития страны на 2011–2015 гг. [3, с. 31]. Число исследователей на 1 млн. жителей в Беларуси в 1,8 раза превышает среднемировой уровень, что говорит об относительно высокой концентрации научных работников и имеющемся научно-технологическом потенциале страны. Однако реализация данного потенциала, как можно отметить исходя из относительных показателей расходов, идёт недостаточно эффективно. Оценивая величину расходов на исследования и разработки в процентах к ВВП, видно, что в Беларуси незначительная часть идёт на эти цели, и даже усредненный показатель по развивающимся странам (в число которых включены страны Африки, Латинской Америки, Азии (исключая Японию), большинство стран Океании), превышает уровень по республике. Это говорит о том, что важность такой статьи расходов, к сожалению, не до конца осознана. Данный показатель на протяжении последних лет остаётся ниже критического уровня в 1% ВВП.

На низком уровне находятся и годовые расходы на вышеозначенные цели на 1 исследователя. Что является одним из факторов эмиграции научных кадров, поскольку существующее финансирование не обеспечивает в должной мере не только потребность в современных технологиях для проведения исследований, но материальное стимулирование участников данных отношений. Таким образом, встаёт вопрос о преобладании экстенсивного вектора развития над интенсивным.

Причиной существующего разрыва между научным потенциалом страны и реальным состоянием НИОКР является недостаточно эффективное использование интеллектуального капитала. Беларусь продолжает находиться на средних позициях по уровню бюджетного финансирования исследований и разработок, как было уже отмечено выше – наукоёмкость ВВП в за 2014 год составила 0,52%. Концепцией национальной безопасности на 2011–2015 гг., Программой социально-экономического развития на 2011–2015 гг. и Государственной программой инновационного развития на 2011–2015 гг. было предусмотрено достижение данного показателя в 2,5–2,9% к 2015 г.

Основными проблемами, с которыми сталкиваются многие страны, в том числе и Беларусь, являются:

- уменьшение численности работников, занятых в научной сфере;
- эмиграция научных кадров, обладающих высокой квалификацией;
- слабый приток молодёжи в научную сферу;
- падение престижности научной деятельности по причине низкой оплаты труда,
- низкий уровень финансирования научных исследований и разработок,
- техническая база научных учреждений имеет существенную степень физического и морального износа;
- слабое развитие инфраструктуры, обслуживающей научную сферу.

Говоря о миграции научных сотрудников, следует отметить такое явление как возвратная миграция, целью которой является посещение международных научных конференций, семинаров, обучение в зарубежных университетах, временная работа по контрактам и грантам, стажировки. Однако определённая часть временно эмигрировавших, остаётся в другой стране на постоянной основе.

Эмиграция научных работников и ее темпы представляют реальную угрозу для экономики, интеллектуального потенциала страны и ее будущего.

Борьба за интеллектуальные ресурсы в развитых странах становится всё более ожесточенной, что выносит проблему управления интеллектуальной миграции на первый план. Поскольку Республика Беларусь обладает достаточно высоким уровнем научного потенциала, иностранные государства и компании заинтересованы в стимулировании эмиграции ученых и специалистов из нашей страны, на что несомненно стоит обратить внимание в целях сохранения собственных интеллектуальных ресурсов.

С целью обеспечения экономической и социальной безопасности необходимо принятие мер регулирования интеллектуальной миграции. Прежде всего необходимо обратить внимание на главные факторы миграции: заметная разница в уровне жизни и в условиях профессиональной деятельности. Поскольку формирование кадрового потенциала страны тесно связано и с демографической политикой,

следует также обратить внимание на проблему воспроизводства населения, неразрешенность которой приводит к процессу естественной убыли населения, постоянному росту коэффициента демографической нагрузки. Непосредственно в учреждениях, занимающихся инновационной деятельностью, необходимо создавать условия для повышения продуктивности работы, посредством внедрения более адаптированных организационных структур, повышения интегрированности в мировую науку и глобальные сети.

**Список использованных источников:**

1. Статистический сборник «Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь». – Минск: Белстат, 2015. – 138 с.
2. Богдан Н.И. Оценка инновационной деятельности Беларуси в контексте европейских индикаторов инноваций / Инновации. – 2014, №6. – С. 72-77.
3. Богдан Н.И. Эффективность инновационной политики Беларуси: проблемы и пути развития / Белорусский экономический журнал. – 2013, №4. – С.31-48.
4. Карчевская Е.Н. Демографический потенциал Республики Беларусь: основные тенденции развития / Псковский региональный журнал. – 2010, №10. – С. 72-77.
5. Белстат [Электронный ресурс] / Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/>
6. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы [Электронный ресурс] / Официальный сайт Национального центра правовой информации Республики Беларусь. – Режим доступа: [http://www.pravo.by/pdf/2011-64/2011-64\(014-066\).pdf](http://www.pravo.by/pdf/2011-64/2011-64(014-066).pdf)

**Дяченко А.Л.**, аспірант

*Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана*

*(м. Київ, Україна)*

e-mail: [natashax@myrambler.ru](mailto:natashax@myrambler.ru)

### **Методи конкурентної боротьби на світовому ринку освітніх послуг**

У сучасних глобалізаційних умовах розвитку вищої освіти особливо актуалізується необхідність наукового пошуку економічно обґрунтованих і реалістичних, практично досяжних напрямів підвищення конкурентоспроможності вищих навчальних закладів. При формуванні глобального освітнього середовища та активному розвитку паралельно з цим світового ринку освітніх послуг, важливими проблемами для низки університетів на сьогоднішній день являється як вихід на міжнародну арену, так і забезпечення утримання зайнятої на світовому ринку ніші й підвищення рівня власної конкурентоспроможності [1-2]. Диверсифікація напрямів ведення навчальними закладами міжнародної діяльності цілком спроможна виявитись достатньо дієвим, ефективним і перспективним методом конкурентної боротьби на світовому ринку освітніх послуг.

Провідні університети світу ведуть активну конкурентну боротьбу за залучення іноземних студентів, що обумовлено щорічним ускладненням демографічних проблем у низці країн світу. Скорочення кількості населення у віці 16-25 років, що є головною цільовою групою діяльності вищих навчальних закладів, спричинює зменшення численності студентського контингенту. Забезпечення стабільного функціонування вимагає від вищих навчальних закладів активізації власної профорієнтаційної та маркетингової діяльності. Невідповідність між внутрішнім попитом на освітні послуги та потенційними можливостями освітніх установ в обсягах підготовки кадрів лежить в основі та по суті є першопричиною виходу університетів на світовий ринок освітніх послуг.

Вищевказане стосується далеко не лише навчальних закладів - лідерів міжнародного ринку, а й університетів Польщі, Латвії, Чехії, України та інших країн світу. Щоправда, інструменти, якими оперують університети країн з різним рівнем конкурентоспроможності на ринку освітніх послуг з точки зору експорту, можуть суттєвим чином відрізнятись (рис. 1).

До головних інструментів конкурентної боротьби для провідних класичних університетів світу можна віднести наступні:

- високі позиції у світових рейтингах, що користуються підвищеним інтересом серед іноземних абітурієнтів завдяки достатньо високому рівню об'єктивності, змістовності, обґрунтованості, гнучкості, оновлюваності та доступності;
- диверсифікованість пакету освітніх та супровідних послуг, які можуть надаватись університетом (від навчання за унікальними специфічними, вузькоспеціалізованими програмами до курсів з вивчення іноземних мов, опанування сучасних інформаційно-комунікаційних технологій та формування будь-яких інших компетенцій);
- наявність справедливого і транспарентного підходу до питань визначення вартості навчання (зокрема – встановлення пільг в оплаті навчання, сприяння в отриманні освітніх кредитів, при диференціюванні іноземних студентів при їх відборі на надання індивідуальних грантів мобільності та ін.);

– підтримання та популяризація високого рівня ділової репутації університетів, що робить сам факт навчання в них престижним та спроможним корінним чином вплинути на успішне працевлаштування їх випускників з подальшими перспективами кар'єрного зростання.

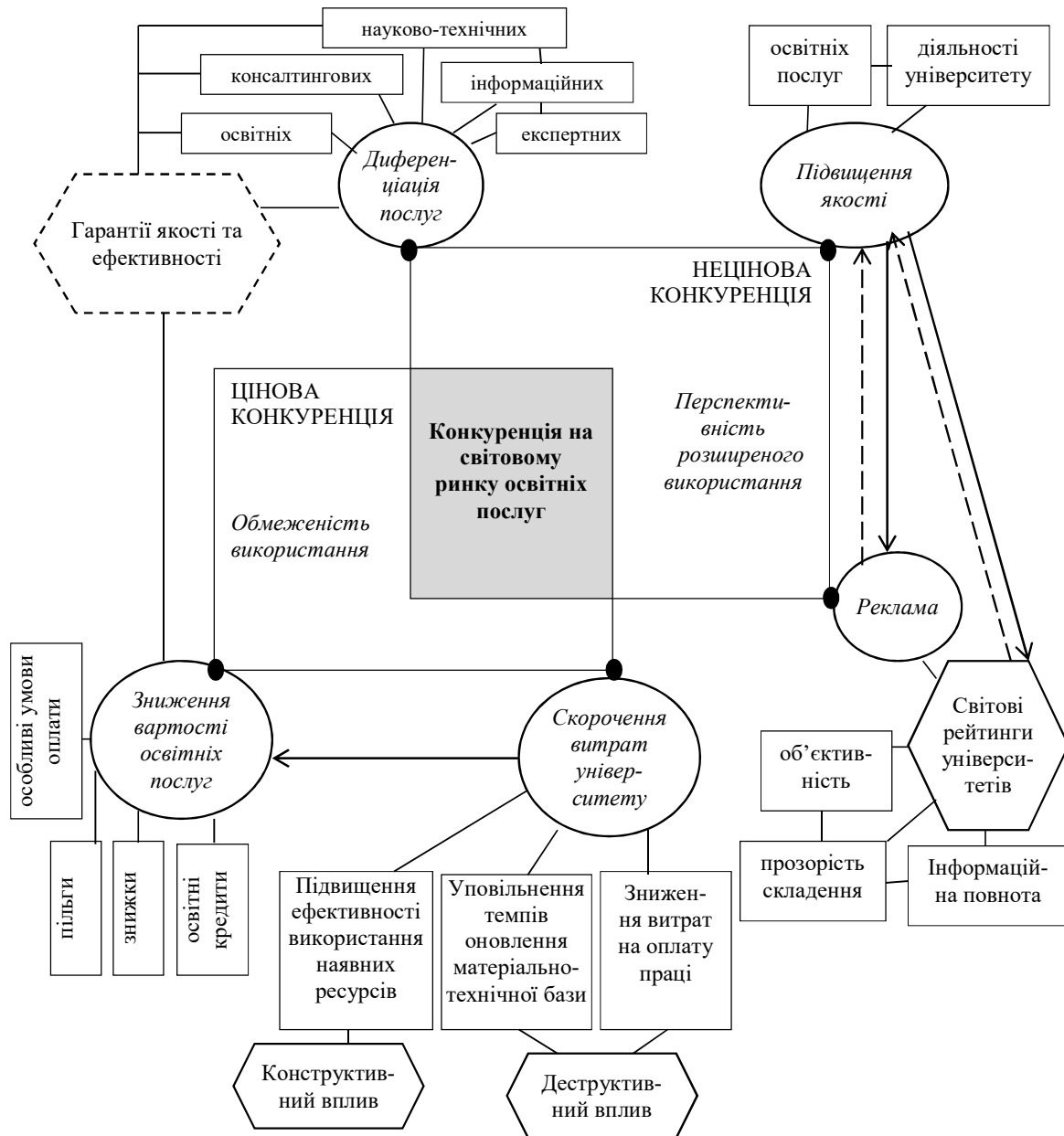


Рис. 1. Методи та інструменти конкурентної боротьби на світовому ринку освітніх послуг  
Джерело: побудовано автором

Натомість, низка вищих навчальних закладів, які тільки виходять чи перебувають у пошуку власної «ніші» на світовому ринку освітніх послуг, у переважній більшості випадків вимушені послуговуватись дещо іншими інструментами конкурентної боротьби, які можуть бути для них доступними або є в їх розпорядженні. Так, при залученні іноземних студентів такі університети орієнтують свою маркетингову політику на створення для них всіх сприятливих умов: як у фінансових питаннях (пільги чи розстрочки в оплаті навчання, гранти, що передбачають виплату стипендій з компенсацією (покриттям) вартості навчання) та питаннях навчального процесу (безкоштовні курси з вивчення мови приймаючої країни, адаптація навчальних курсів і програм, можливість перезаліку раніше

вивчених дисциплін, створення академічних груп з викладанням навчальних курсів мовами іноземних студентів), так і в організаційних питаннях (від забезпечення трансферу студентів та надання візової підтримки до вирішення всіх аспектів, пов'язаних із поселенням та організацією дозвілля іноземних студентів, допомогою в їх адаптації до проживання за кордоном, до менталітету громадян приймаючої країни тощо).

Здійснюючи аналітичну характеристику експорту-імпорту освітніх послуг, слід відзначити, що традиційно значно вищим попитом серед іноземних студентів користуються наступні напрями підготовки:

- соціальні науки, бізнес та правознавство (643981 іноземний студент, що становить 3,24% студентства в країнах ЄС-28 у 2012 р.);
- інженерія та виробництво (274535 іноземних студентів, що становить 1,38% студентства в країнах ЄС-28 у 2012 р.);
- гуманітарні науки та мистецтво (255848 іноземних студентів, що становить 1,29% студентства в країнах ЄС-28 у 2012 р.);
- охорона здоров'я (223534 іноземні студенти, що становить 1,12% студентства в країнах ЄС-28 у 2012 р.) [3].

Гострота конкурентної боротьби на світовому ринку освітніх послуг обумовлює постійний розвиток, розгалуження і ускладнення методів та інструментів конкуренції. Традиційні цінові та нецінові методи конкурентної боротьби цілком апробовані вищими навчальними закладами. Поряд із цим, активно розвиваються нові підходи до організації та провадження заходів, орієнтованих на підвищення конкурентоспроможності закладу вищої освіти. Достатньо перспективним у сучасних умовах методом стає міжнародна діяльність, що включає комплекс заходів із позиціонування університету, залучення іноземних студентів і налагодження ділових контактів з іноземними партнерами. Окрема увага зосереджується на актуальності подальшого розширення масштабів міжнародної дослідницької діяльності вищих навчальних закладів. Це сприяє зростанню рівня конкурентоспроможності університету, по-перше, в міжнародному науково-освітньому просторі; по-друге, в суспільстві; по-третє, у бізнес-середовищі; по-четверте, серед потенційних студентів (у тому числі, іноземних абітурієнтів).

#### Список використаних джерел:

1. Інтеграція вищої освіти України в європейський та світовий освітній простір: економічний вимір: монографія / І.С. Каленюк, О.І. Гонга, М.П.Вербовий, Н.І. Холявко; За заг. ред. д.е.н., проф. Каленюк І.С. – Чернігів: РВК «Десяняська правда», 2011. – 165 с.
2. Майбуров И. Глобализация сферы высшего образования / И.Майбуров// Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – № 3. – С. 10–17.
3. European Commission – Official website [Electronic Recourse] Access mode: [www.epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search\\_database](http://www.epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database)

**Евсейчик Т.В.**, студентка 5 курса, группа ГРВЭД-2, факультет управления  
Научный руководитель: **Шаврук С.В.**, к.и.н., доцент  
*Академия управления при Президенте Республики Беларусь (г. Минск, Беларусь)*  
e-mail: [lita94@mail.ru](mailto:lita94@mail.ru)

### **Развитие международных автомобильных перевозок грузов автомобильным транспортом как фактор инновационного развития Беларуси**

Сфера услуг является одним из приоритетных направлений развития экономики Республики Беларусь. Это обусловлено принятием и реализацией ряда национальных программ страны, а также является результатом повышения удельного веса услуг во внутренней и внешней торговле.

В соответствии со статистическими данными, приведенными Министерством иностранных дел Республики Беларусь, в последнее десятилетие динамика внешней торговли Республики Беларусь характеризуется стремительным увеличением объемов товарооборота и услуг. Так, если в 2000 году оборот составил 1536 млн. долл. США, экспорт – 1000 млн. долл. США, импорт – 536 млн. долл. США, сальдо – 465 млн. долл. США, то уже на 2014 год эти данные кардинально изменились: оборот – 13431 млн. долл. США, экспорт – 7820 млн. долл. США, импорт – 5621 млн. долл. США, сальдо – 2209 млн. долл. США [3]. Такие показатели объясняются высокими темпами экономического роста, повышением научно-технического и транзитного потенциала, а также участием в интеграционных процессах.

Одним из основных видов экспорта услуг в Республике Беларусь являются транспортные услуги.

Транспортные услуги – это перевозка (перемещение) грузов, пассажиров и багажа автомобильным, воздушным, железнодорожным, морским, речным и другими видами транспорта, а также

транспортно-экспедиционные услуги, предоставляемые экспедиторами или специализированными организациями [1, с. 83].

На долю транспортных услуг в Республике Беларусь приходится более 50% от общего объема белорусского экспорта услуг [3]. Такие показатели связаны с выгодным географическим положением. Так, Республика Беларусь расположена в центре Европы, прямого выхода к морю не имеет. Становление Беларуси как суверенного государства, благоприятное географическое положение между странами Западной, Центральной, Восточной Европы, Балтии, Скандинавии, Россией, Украиной и странами Азии и Востока способствуют интеграции республики в международную транспортную систему. Самые короткие дороги, соединяющие страны Западной Европы со странами СНГ, а также Южную и Центральную Европу с Северо-Западными регионами России и Скандинавии, проходят через территорию республики [2, с. 3].

Под экспортом транспортных услуг понимается доход, полученный от осуществления хозяйственной деятельности, связанной с перевозками грузов и пассажиров и оказанием сопутствующих им услуг [5, с. 72]. Такие услуги осуществляются резидентами как внутри страны, так и за ее пределами.

Транспортные услуги в Республике Беларусь оказывают:

- железнодорожный транспорт;
- автомобильный транспорт;
- внутренний водный транспорт;
- трубопроводный транспорт;
- воздушный транспорт;
- транспортные и транспортно-экспедиционные организации негосударственной формы собственности;
- индивидуальные предприниматели.

Грузовые перевозки – одно из самых развивающихся направлений в сфере транспортных услуг. Международные автомобильные перевозки грузов – автомобильные перевозки грузов с пересечением, по крайней мере, одной государственной границы [7, с. 13].

Автомобильный транспорт характеризуется высокой маневренностью, возможностью прямой доставки грузов «от двери к двери», а также высокой скоростью – 500-800 км/сут. Средняя скорость доставки, включая перевозку, неизбежные простои, таможенное оформление и другие необходимые процедуры, составляет: автомобильным транспортом – 16 км/ч, железнодорожным – 8 км/ч, морским – 4 км/ч [6, с. 24]. Как видим, самая высокая средняя скорость при доставке груза развивается автомобильным транспортом. Исходя из этого, появляется возможность ускорить оборот финансовых средств, что делает автомобильные перевозки более популярными как среди крупного бизнеса, так и среди малого и среднего.

Так, к преимуществам автомобильного транспорта при перевозке грузов можно отнести следующие:

- маневренность;
- срочность, причем именно та срочность, которая может быть выбрана непосредственно заказчиком;
- высокая скорость доставки грузов;
- более высокая возможность доставить груз в сохранности;
- возможность поставки малых объемов грузов [1, с. 118].

К недостаткам относятся:

- относительно высокая себестоимость перевозки грузов;
- низкий уровень грузоподъемности автотранспорта;
- относительно высокие затраты на горюче-смазочные материалы;
- неудовлетворительное состояние автомобильных дорог;
- относительно высокий моральный и физический износ автотранспортных средств [1, с. 118].

Республика Беларусь обладает потенциалом для развития транспортных услуг в сфере осуществления международных грузоперевозок автомобильным транспортом. По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь объем грузоперевозок автомобильным транспортом постепенно растет. Так, если в 2000 году было перевезено 64436 тысяч тонн груза, то уже в 2014 году этот показатель равен был 191660 тысяч тонн [4]. Объясняется это наличием достаточно развитой сети путей сообщений, которая связывает между собой не только большинство населенных пунктов самой республики, но и дает ей доступ к зарубежным рынкам.

Для того чтобы этот показатель и дальше увеличивался, необходимо создать все необходимые условия для дальнейшего развития и совершенствования транспортной системы в Республике Беларусь.

Первое направление – это развитие придорожного сервиса.

Второе направление – модернизация и обновление парка автотранспортных средств с учетом соответствия требованиям международных стандартов.

Третье направление – совершенствование нормативно-правовой и законодательной базы, регламентирующей основные направления автотранспортной деятельности.

Четвертое направление – повышение уровня взаимодействия автомобильного транспорта с другими видами транспорта.

Пятое направление – снижение общих затрат на перевозку грузов, в том числе за счет создания в республике транспортно-логистической системы с логистическими центрами.

Шестое направление – совершенствование республиканских автомобильных дорог.

Таким образом, Республика Беларусь имеет достаточно большой потенциал для развития экспорта транспортных услуг. Выгодное географическое положение в центре Европы, а также наличие достаточно развитой сети сообщений делает нашу страну привлекательной как для зарубежных перевозчиков, так и для национальных, и позволяет в будущем нарастить объемы перевозок грузов и привлечь дополнительный капитал в страну.

#### Список использованных источников:

1. Булавко, В.Г. Формирование транспортно-логистической системы Республики Беларусь / В.Г. Булавко, П.Г. Никитенко. – Минск: Беларуская навука, 2009. – 335 с.
2. Карбанович, И.И. Международные автомобильные перевозки. – 5-е изд., доп. и перераб. – Мн.: ООО «Белфарпост», 2000. – 237 с.
3. Министерство иностранных дел Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Внешняя торговля Беларуси. – Минск. – Режим доступа: <http://mfa.gov.by/export/>.
4. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Перевозки грузов по видам транспорта. – Минск. – Режим доступа: [http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/transport-i-svyaz/godovyedannye\\_12/perevozki-gruzov-po-vidam-transporta/](http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/transport-i-svyaz/godovyedannye_12/perevozki-gruzov-po-vidam-transporta/).
5. Почечкина, В.В. Международный рынок услуг / В.В. Почечкина, Ю.П. Якубук. – Мн.: БИП-С, 2004. – 263 с.
6. Ржавин, Ю.А. Инфраструктурное обеспечение ВЭД. Транспортные операции и страхование транспортных услуг / Ю.А. Ржавин, Д.О. Дегтярев. – Москва: РЭУ, 2010. – 163 с.
7. Седюкевич, В.Н. Международные автомобильные перевозки грузов и транспортно-экспедиционная деятельность / В.Н. Седюкевич. – Минск: БНТУ, 2007. – 233 с.

**Есмагулова Н.Д.**, к.э.н., доцент

*Евразийский Национальный Университет им. Л.Н. Гумилева (г. Астана, Казахстан)*

e-mail: [Nurdil25@mail.ru](mailto:Nurdil25@mail.ru)

### Свободная экономическая зона как мера поддержки инновационных технологий

Первоначально СЭЗ создавались для развития местного рынка, а затем и для содействия расширению международной торговли. Статус имели Генуя (с 1595 г.), Венеция (с 1661г.), Марсель (с 1669г.), Одесса (с 1817г.), Владивосток (с 1862 г.) и Батуми (с 1878 г.). По мере монополизации рынка и усиления протекционистской политики государств стали упраздняться, а на их территориях и в других торговых центрах начали создаваться СЭЗ, где все большее значение приобретала переработка товара [1].

Увеличение прибавочной стоимости при отсутствии таможенных и других пошлин становится отличительной чертой экономических зон, которые были созданы в Соединенных Штатах Америки. Еще один этап развития свободных экономических зон начался в 80-е годы благодаря ряду мер, направленных на преодоление застоя в отдельных отраслях промышленности, банковского и страхового. Характерной чертой этого этапа можно считать усиление экономического развития отдельных регионов в условиях кризиса. Путем создания небольших экономических зон были выделены ряд департаментов Франции и около 25 районов Великобритании. Еще одна важная тенденция данного этапа развития свободных экономических зон создаются благоприятные условия для деятельности предприятий, расположенных в этих зонах, по налогообложению, и деbüroкратизация управления. В практике экономических зон в настоящее время применяется широкий спектр льгот и стимулов для иностранных вкладчиков капитала. Как правило, они зависят от специфических условий каждой экономической зоны. Обычно, кроме отмены таможенных пошлин, предусматриваются следующие льготы: отмена любого налога в счет права на экспорт, освобождение от других налогов, прежде всего недвижимое имущество, а также местных (областных) налогов, имеющих в ряде стран; отмена налогов на доход иностранного персонала, работающего в свободной экономической зоне; полная или частичная отмена налогов на прибыль предприятий зоны в течение определенного периода и в зависимости от ряда условий [2].

Южная Корея для ускорения экономического развития страны принял закон О создании ОЭЗ. Этим законом была создана СЭЗ в прибрежных районах Южной Кореи, которая стала одним из лидеров “Азиатского чуда”. Сегодня таких городов насчитывается более 400. Только в Европе существует около 130 свободных таможенных зон, а в США общее число СЭЗ возросло до 300. Самой большой среди них

является научно-техническая СЭЗ “Силиконовая долина”, где 20% мирового производства компьютеров и другой вычислительной техники.

В 1959 г. правительство Ирландии в небольшой области вблизи аэропорта приняла решение о создании экспортно-производственных зон. Там был открыт первый в мире “Дьюти фри шоп”. В то же время создается Индустриальный Парк, был открыт инновационный центр “Лимерик”. Опыт Ирландии использовался в азиатских странах.

Опыт таких стран, как Мексика, Ямайка или Маврикий, намеренно привлекающих в свои экономические зоны мелких иностранных инвесторов, подтверждает, что средние или мелкие фирмы промышленно развитых государств или стран, недавно вставших на путь индустриального развития, с пользой для дела дополняют деятельность крупных компаний. Небольшие фирмы являются более гибкими в реагировании на быстро изменяющейся среде и в состоянии удовлетворить насущные потребности внутреннего рынка этих стран. Учитывая стремление многих государств как можно привлечь иностранных инвесторов, такие компании стала лучшей краткосрочной альтернативой, чем крупные транснациональные корпорации, которые действуют гораздо медленнее.

В Люксембурге активно работают крупные западногерманские банки, которые благодаря имеющимся в этой стране выгодного закона по созданию обязательных денежных резервов. Наиболее известные банковские Франк зоны были созданы в Гонконге, Сингапуре, Бахрейне и Маниле, и на многочисленных островах в Карибском море (Багамы, Бермуды и др.). В свободных банковских зонах существуют очень благоприятные условия для ведения финансовых операций (чрезвычайно льготный налогообложение банков, а в некоторых зонах фактически полное отсутствие такового), что усиливает их привлекательность для иностранных кредитных институтов и международных капиталов.

Китайская практика создания СЭЗ насчитывает около 20 лет. Начиная с 1980 года, Китай создал пять особых экономических районов (ОЭР). Все они расположены в юго-восточной части Китая. Из пяти особых экономических районов экспортируется более 50% продукции. СЭЗ Китая позволяют приобретать самое современное оборудование и технологии, внедрять современные методы управления производством, получать надежную информацию о положении на мировых товарных и финансовых рынках, повышать уровень подготовки своих сотрудников.

В 1984 году правительство Китая открыло для внешней торговли 14 городов – все крупные портовые города страны, такого своего рода роль “окон” и посредников на внешнем рынке. Созданные в этих городах зоны технико-экономического развития привлекают иностранных инвесторов. Число совместных предприятий в этих городах исчисляется тысячами, а объем привлекаемых капитальных ресурсов в десятки миллиардов долларов. С середины 90-х годов в СЭЗ Китая ежегодно привлекает около 40 млрд долларов.

В России процесс создания и функционирования свободных экономических зон происходил бессистемно на протяжении 15 лет. Это было связано как с отсутствием законодательной базы, так и с постоянной борьбой регионов и федерального центра за максимальные льготы для свободных зон и право контроля над ними. Законом от 22 июля 2005 г. №116-ФЗ «Об особых экономических зонах в РФ» заложены единая правовая основания создания и функционирования особых экономических зон на территории России [8]. Данный Закон предусматривает создание особых экономических зон двух типов: промышленно-производственных и технико-внедренческих. На территории особой экономической зоны допускается ведение только тех видов деятельности, которые предусмотрены данным законом, а также постановлением Правительства РФ. В законе сформулированы основные принципы налогообложения ОЭЗ, к основным из которых относятся предоставление налоговых льгот.

На территории России на создание СЭЗ претендовали 100 городов, краев и областей. Объявленные в то время в России СЭЗ по экономико-географическому потенциалу, профилю соответствовали существующим мировым аналогам. Они размещались главным образом в центре крупных экономических районов, морских портах, железнодорожных узлах, имеющих удобную связь с внутренними районами страны, а также с внешним миром. В России существуют 18 СЭЗ, размещенных на 15 территориях страны.

В целях активизации внешнеэкономических связей, ускоренного развития региона, поддержки отраслей экономики и решения социальных проблем, привлечения инвестиций, технологий и современного менеджмента, создания конкурентоспособных производств, в Республике Казахстан Указом Президента Республики Казахстан созданы 10 специальных экономических зон. Мировой опыт свидетельствует о том, что создание СЭЗ является фактором ускоренного экономического роста за счет активизации международного товарооборота, мобилизации инвестиций, углубления интеграционных экономических процессов [9, 10].

Данные СЭЗы условно можно разделить на три группы:

1) промышленно-производственные зоны – «Морпорт Актау», «Онтүстік», «Национальный индустриальный нефтехимический технопарк», «Павлодар», «Сарыарқа», «Астана – новый город», «Химический парк Тараз»;



- 2) сервисные – «Бурабай», «Астана – новый город», «Хоргос – Восточные ворота»;
- 3) технико-внедренческая зона – «Парк информационных технологий».

Общей характерной чертой СЭЗ является наличие благоприятного инвестиционного климата, включающего в себя таможенные и налоговые льготы.

При реализации на территории специальной экономической зоны товаров, полностью потребляемых при осуществлении деятельности, отвечающей целям создания специальных экономических зон, по перечню товаров, определенных Правительством Республики Казахстан, облагается налогом на добавленную стоимость по нулевой ставке. Существуют также дополнительные налоговые льготы для участников СЭЗ «Парк инновационных технологий» и СЭЗ «Астана новый город».

Для СЭЗ «Парк информационных технологий» предусмотрено освобождение от социального налога на 5 лет при условии, что расходы на оплату труда составляют не менее 50% от годового дохода и 90% от расходов на оплату труда расходуются на резидентов РК.

Для СЭЗ «Астана новый город» предусмотрены следующие льготы: реализация на территории специальной экономической зоны «Астана - новый город» товаров, полностью потребляемых в процессе строительства и ввода в эксплуатацию объектов инфраструктуры, больниц, поликлиник, школ, детских садов, музеев, театров, высших и средних учебных заведений, библиотек, дворцов школьников, спортивных комплексов, административного и жилого комплексов в соответствии с проектно-сметной документацией, по перечню товаров, определенных Правительством Республики Казахстан, облагается налогом на добавленную стоимость по нулевой ставке.

Развитие города ориентировано на создание конкурентоспособной экономики с высокой долей инновационной продукции, развитыми секторами обрабатывающей промышленности, малым предпринимательством, обеспечивающим значительную долю ВВП города, и развитой сферой туризма.

В настоящее время на территории города Астаны реализуется 8 проектов, из них, 1 проект вошел в региональную Карту индустриализации [10]. Поэтапно идет реализации ряда проектов: Технологическое бизнес-инкубирование. Созданы 8 стартап компаний, в трех из которых проекты реализованы. Работа направлена на социально-экономическое развитие города в сфере здравоохранения, образования, организации высокотехнологичных производств, повышения интеллектуального потенциала трудовых ресурсов города: Школа будущего - сегодня, Е-скорая, OpenWi-Fi, Казахстанско-Чешский технологический центр и Центр компетенций 3D технологий.

Проводится постоянный мониторинг и анализ инновационных технологических решений с целью привлечения новых технологий в рамках реализации Концепции проекта «SmartAstana». С целью подготовки инфраструктуры города Астаны к проведению Международной специализированной выставки «ЭКСПО-2017» начаты работы по запуску к 2017 году проекта «Смарт Астана». За основу модели проекта «Смарт Астана» взята модель развития европейских «умных» городов, основанная на взаимодействии 6 характеристик: Умной экономики, Умного управления, Умной жизни, Умной мобильности, Умных людей и Умного окружения. Синергия всех этих работающих характеристик дает концепцию «умного» города. Акиматом города Астаны разработан и находится на согласовании заинтересованных государственных органов План мероприятий по осуществлению полного запуска проекта «Смарт Астана» до 2017 года (Дорожной карта).

Определены первоочередные компоненты проекта «Смарт Астана»: «Система комплексного обеспечения жизнедеятельности города Астаны» (СКОЖ) и «Интеллектуальная транспортная система» (ИТС). СКОЖ предусматривает обеспечение безопасной жизни в городе, путем защиты жизненно важных интересов личности, общества и государства посредством обеспечения современных мер охраны правопорядка, охраны жизнедеятельности граждан, бесперебойной работы всех обеспечивающих жизнедеятельность населения объектов и элементов городской инфраструктуры, в том числе и транспортной. Главными целями проекта ИТС являются адаптивное управление движением, приоритет общественного транспорта, безопасность дорожного движения, снижение вредных выбросов, увеличение скорости движения и ликвидация заторов.

В соответствии с общемировой практикой умных городов существуют определенные направления их развития, включающие в себя различные технологические решения. В этой связи, а также в целях целостного изучения направления «Смарт сити» были посещены международные мероприятия, посвященные развитию и способам внедрения данных решений. Создана интерактивная программа виртуальной модели части города Астана с возможностями путешествия по городу в режиме полета и на автомобиле, просмотра зданий и инфраструктурой города с разных видов. Произведен анализ и выбор пакетов трехмерного моделирования для создания виртуальной модели города. Таким образом, накопленные достижения в развитии города Астаны делают возможным осуществление планов по формированию инновационной экономики столицы.

В заключение нужно отметить, что казахстанская законодательная база еще достаточно несовершенна и недостаточна для нормального и устойчивого протекания процесса инновационной деятельности. Для ее функционирования необходим единый механизм государственного регулирования

инновационной деятельности, который включает:

- законодательное регулирование инновационной деятельности;
- выработка долгосрочной инновационной стратегии;
- выбор инновационных приоритетов.

Активизация инновационной деятельности и повышение ее эффективности, включая широкой освоение достижения высоких технологий и незамедлительное обновление активной части основных производственных фондов, является главной задачей государственного регулирования инновационной деятельности.

**Список использованных источников:**

1. Региональная экономика и управление. Е. Г. Коваленко, и др. «Питер», 2007 г.
2. Шелобская Л. Новые направления инновационной политики Европейского Союза // <http://www.vasilieva.narod.ru>.
3. Шелобская Л. Трансформация государственного сектора НИОКР в странах Западной Европы // Проблемы теории и практики управления.- 2003.- № 4.- С.44-50.
4. Шлямин В.А., Линник Л.К. Опыт Финляндии в повышении конкурентоспособности национальной экономики. // Внешнеэкономический бюллетень.- 2005.- № 5.- С. 3-10.
5. США: что определяет экономическое лидерство // <http://www.chelt.ru>.
6. Дедков С.М. Национальная инновационная система как основа устойчивого экономического роста // Сб. научн. трудов «Актуальные проблемы развития промышленных предприятий: теория и практика». Минск.- 2006.- С.197-207.
7. Экономика Японии - история, современное состояние и роль в мировой экономике // <http://e-reports.hut.ru/info/japan.html>.
8. Закон РФ от 22 июля 2005 г. №116-ФЗ «Об особых экономических зонах в РФ»
9. Указ Президента Республики Казахстан "О создании специальной экономической зоны "Астана - новый город" от 29 июня 2001 года №645.
10. Региональная Карта индустриализации. Утвержденная Постановлением акимата города Астаны № 26 – 10 от 25 июня 2010 года.

**Журавская Н.Л.**, магистрант 1 курса, группа Мп-11,  
факультет экономики и управления

Научный руководитель: **Тимошенко М.В.**, к.э.н., доцент

*Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации  
(г. Гомель, Беларусь)*

e-mail: [Natallia\\_Zhuravskaya@mail.ru](mailto:Natallia_Zhuravskaya@mail.ru)

**Теоретические подходы к обоснованию сущности инновационного развития**

Данная проблематика приобретает актуальность за счет того, что хотя научно-технический прогресс и является одним из основных факторов экономического роста, но в экономике Республике Беларусь вопросы инновационного развития являются не в достаточной степени разработанными. В связи с этим становится очевидной значимость исследования инновационного развития национальной экономики, его роли в системе международных экономических отношений и влияния на экономическое и социальное развитие в целом.

Развернувшиеся процессы глобализации привели к обострению технологического соперничества как средства либо сохранить лидерство, либо вырваться вперед, либо просто интегрироваться в новый миропорядок.

Мировой финансовый кризис заставил государства более серьезно подойти к вопросу инновационного пути развития. Следует отметить, что в сложившейся на сегодняшний день ситуации основная роль в модернизации экономики принадлежит инновационной деятельности, которая обеспечивает постоянное обновление технической и технологической базы производства, снижение себестоимости конечного продукта, освоение и выпуск новой конкурентоспособной продукции, позволяет проникать на мировые рынки товаров и услуг.

Существует множество различных определений понятий инновация и инновационное развитие. Так, основные из них представлены в таблице 1.

**Таблица 1 – Трактовка понятий «инновация» и «инновационное развитие» с позиций различных авторов**

Автор	Определение	Преимущества	Недостатки
В.П. Горшенин	тенденция инновационного развития выражается через осознание роли инноваций в современном мире и увеличение инновационной составляющей в структуре бизнес-процессов	указано с помощью чего выражается тенденция инновационного развития	не конкретизирована роль инноваций в современном мире
Т.А. Тумина	инновационным развитием является вариант развития, при котором в течение длительного периода в результате внедрения инноваций происходит переход экономической системы от одного устойчивого состояния к другому	указано как происходит переход от одного устойчивого состояния экономической системы к другому	следует дополнить определение тем, что указать значимость инновационного развития для национальной экономики
Д.А. Новиков, А.А. Иващенко	рассматривают инновационное развитие с двух точек зрения: – как средство обеспечения стратегического преимущества организаций, для которых инновации не являются основным видом деятельности; – как вид деятельности, продукт которой – конкретные научные, научно-	рассмотрено с двух точек зрения; указаны преимущества инновационного развития	следует дополнить тем, что инновационного развитие организаций в современном мире гораздо важнее, ежели только наличие стратегического
	технические и иные результаты, которые можно использовать как нововведение в других отраслях		преимущества. Без инновационного развития не сможет существовать ни одна организация
Й.А. Шумпетер	Инновация – это новая научно-организационная комбинация производственных факторов, мотивированная предпринимательским духом	инновация сравнивается с чем-то новым (нововведением или новшеством)	не указана сущность конечного результата инноваций
Ю.П. Морозов	Инновация – это процесс разработки, освоения, эксплуатации и исчерпания производственно-экономического и социального потенциала, лежащего в основе новации	инновация рассматривается как процесс создания новой продукции или технологии	следует учесть этап внедрения
Р.А. Фатхутдинов	Инновация – это конечный результат внедрения новшества с целью изменения объекта управления и получения экономического, социального, научно-технического или другого вида эффекта	инновация характеризуется как процесс внедрения в производство новых подходов и элементов, намного отличных от предшествующих	

*Примечание* – Источник: собственная разработка на основе [1-6].

Анализ таблицы 1 показал, что наиболее точное определение понятия «инновации», на наш взгляд, было дано автором Р.А. Фатхутдиновым, т.к. указаны все ключевые моменты внедрения инноваций. А наиболее точным определением «инновационное развитие» было дано автором Т.А. Туминой. Однако, полагаем, его следует дополнить, отразив значимость инновационного развития для национальной экономики, поскольку влияние инновационного сектора на экономический рост весьма значительно, что подчеркивает значимость инноваций как основного фактора современного экономического роста.

Инновации лежат в основе научно-технического прогресса, который представляет собой непрерывный неравномерный процесс возникновения и претворения в жизнь новых научных и технических идей, влекущих за собой качественно новые изменения в обществе.

Современное развитие невозможно без науки и формирования инновационного сектора в национальном хозяйстве. К такому выводу пришли многие развитые страны еще в первой трети прошлого

столетия. Со второй половины прошлого века стало очевидным, что социально-экономическое развитие напрямую связано с состоянием научного и технологического прогресса.

На долю новых знаний, воплощенных в технологиях, оборудовании, человеческом капитале, организации производства, в развитых странах приходится от 80 до 95% прироста ВВП. Инновации как фундамент научно-технического прогресса определяют конкурентные преимущества как организации, так и страны в целом [7].

В современной мировой практике существует значительное число различных показателей, оценивающих уровень развития инновационной деятельности: начиная с оценки человеческого капитала, показателей, измеряющих знания, научно-технический прогресс, и заканчивая отдельными показателями фондового рынка. Различные международные организации разрабатывают собственные системы показателей, отражающих уровень инновационного потенциала страны (региона). В качестве примеров можно привести следующие системы показателей:

1) Индекс научно-технического потенциала (Всемирный экономический форум, далее ВЭФ) как составляющая интегрального показателя оценки уровня конкурентоспособности страны.

2) Система показателей оценки инновационной деятельности Комиссии европейских сообществ (далее КЕС), используемая для сравнительного анализа оценки развития инновационной деятельности в странах ЕС, а также для сопоставления их с показателями США и Японии.

3) Ежегодно публикуемые Организацией экономического сотрудничества и развития (далее ОЭСР) показатели, характеризующие уровень и динамику развития инновационной экономики по развитым и отдельным развивающимся странам.

Современные экономики развитых стран характеризуются переходом к новому качеству экономического роста, которое определяется интенсивным характером, сопровождающимся повышением эффективности производства на основе различных инноваций. Ведущими становятся отрасли, определяющие современный научно-технический прогресс и ориентированные на всестороннее развитие человека.

Одной из важнейших социально-экономических задач, стоящих перед научно-производственной сферой Республики Беларусь в настоящее время, является обеспечение дальнейшего роста эффективности использования научных разработок с целью расширения объемов создания на их основе продукции и производств, отвечающих мировому уровню.

Дальнейшее устойчивое развитие экономики Республики Беларусь может быть обеспечено лишь при условии укрепления научно-технического потенциала, объединения усилий науки и производства. В настоящих условиях и в будущем критериями оценки эффективности научно-технической продукции следует считать то, насколько она способна привести к коммерческому результату, создать рынки сбыта, оказать влияние на рост конкурентоспособности соответствующих отраслей экономики. Поэтому развитие научно-технического потенциала рассматривается как главное направление государственной инновационной политики [8].

На наш взгляд, для дальнейшего инновационного развития национальной экономики следует обратить внимание на такие моменты, как:

- повышение уровня оплаты научного труда;
- экономическая и социальная защищенность ученых и престиж научной деятельности;
- создание условий для привлечения и закрепления талантливой молодежи в сфере науки и технологий;
- стимулировать создание и развертывание сети малых инновационных предприятий при университетах и учреждениях НАН Республики Беларусь;
- для повышения профессиональной компетентности субъектов национальной экономики принять и обеспечить реализацию Государственной программы перспективной подготовки кадров для экономики знаний.

Так, реализация данных направлений преследует цель перевода национальной экономики в режим интенсивного инновационного развития Республики Беларусь. Последовательная реализация предлагаемых мероприятий позволит обеспечить качественный прорыв на пути формирования в Республике Беларусь экономики инновационного типа, что приведет к росту национальной конкурентоспособности и будет способствовать разрешению важнейших экономических проблем.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что будущее закреплено именно за инновационным фактором развития, именно на него необходимо делать ставку в первую очередь, т.к. именно инновационное развитие является одним из приоритетов любого современного экономически развитого государства.

#### Список использованных источников:

1. Горшенин В.П., Управление инновационным потенциалом персонала корпорации: монография. – Екатеринбург: изд-во ЮУрГУ, 2006. – 289 с.
2. Тумина Т.А., Инновационное развитие – основа экономического роста. – СПб.: Химиздат, 2008. – 191 с.
3. Новиков Д.А., Иващенко А.А. Модели и методы организационного управления инновационным развитием фирмы. – М.: изд-во КомКнига, 2006. – 336 с.
4. Шумпетер Й.А., Теория экономического развития, 1982. – 169 с.
5. Морозов Ю.П., Инновационный менеджмент, 2003. – 17 с.
6. Фатхутдинов Р.А., Инновационный менеджмент, 2005. – 15 с.
7. Официальный сайт Министерства статистики и анализа Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by>.
8. Национальная академия наук Беларуси [Электронный ресурс] / Официальный сайт Национальной академии наук Беларуси. – Режим доступа: [http://www.philosophy.by/belarus-eu/a\\_274\\_r.html](http://www.philosophy.by/belarus-eu/a_274_r.html).

**Зайцева А.А.**, студентка 2 курсу, група МТУ-214,  
факультет міжнародного туризму та управління  
Науковий керівник: **Плинокос Д.Д.**, к.е.н., доцент  
кафедри управління персоналом та економіки праці  
*Запорізький національний технічний університет (м. Запоріжжя, Україна)*  
e-mail: [nastjaotl@mail.ru](mailto:nastjaotl@mail.ru)

#### Розвиток молоді в сучасних реаліях відкритої науки

Жодна сфера діяльності людини, напевно, не потребує такої своєчасної й достовірної інформації, як наука. Сьогодні без оперативної інформації науково-технологічний прогрес просто неможливий.

Починаючи з 1665 р. з'явилася така форма обміну інформацією, як науковий журнал, першими з яких були англійський Philosophical Transactions і французький Journal des Sçavans [1]. З того часу принцип відкритості став наріжним каменем науки.

Відкрита наука — парасольковий термін для руху, мета якого — зробити наукові дослідження, наукові дані та їхнє поширення доступними для всіх рівнів зацікавленого суспільства, як для любителів, так і для професіоналів. Включає в себе такі заходи:

1. публікації відкритих досліджень (англ. open research);
2. кампанії на підтримку відкритого доступу;
3. стимулювання вчених до використання «науки з відкритим блокнотом» (англ. open notebook science);
4. полегшення публікації та обігу наукового знання.

Саме завдяки публікаціям теорій, даних, результатів експериментів відбувається обмін думками та ідеями, забезпечується професійне обговорення наукових висновків, що дає змогу перевірити отримані дані, підтвердити чи спростувати висунуті гіпотези, швидше знайти помилки.

Основні мотиви виникнення руху відкритої науки:

- відкрита публікація дослідницьких звітів дозволяє ретельніше рецензувати статті;
- суспільство має право на вільний доступ до інформації;
- уряди та платники податків несуть подвійний тягар, спочатку фінансуючи проведення наукових досліджень, а потім сплачуючи за можливість ознайомитися з їх результатами.

Проблеми молоді, її освіти, виховання, участі у суспільному житті перебувають у центрі уваги. Зважаючи на те, що соціальний портрет молоді формується під впливом різноманітних суспільно-політичних чинників, зрозуміло, що певні духовні цінності, традиції відіграватимуть для молоді вирішальну роль у знаходженні свого місця у суспільстві.

Залучення молоді до дослідницької роботи завдання надзвичайно актуальне, оскільки з кожним роком проблема поповнення наукових кадрів загострюється. Водночас єдиним показником інтеграції України до глобального економічного процесу є показник освіти і науки.

Здавалося б, що в умовах фінансової кризи, політичної нестабільності та нестачі фінансування сфери науки сподіватись на розробки, що могли б конкурувати зі світовими лідерами, не доводиться. Однак, вітчизняні молоді науковці демонструють протилежне, про що свідчить рівень робіт, поданих до Комітету з Державних премій України в галузі науки і техніки у 2014 році на здобуття премій Президента України для молодих вчених (Премію засновано в 2001 р. для відзначення молодих науковців (віком до 35 років)).

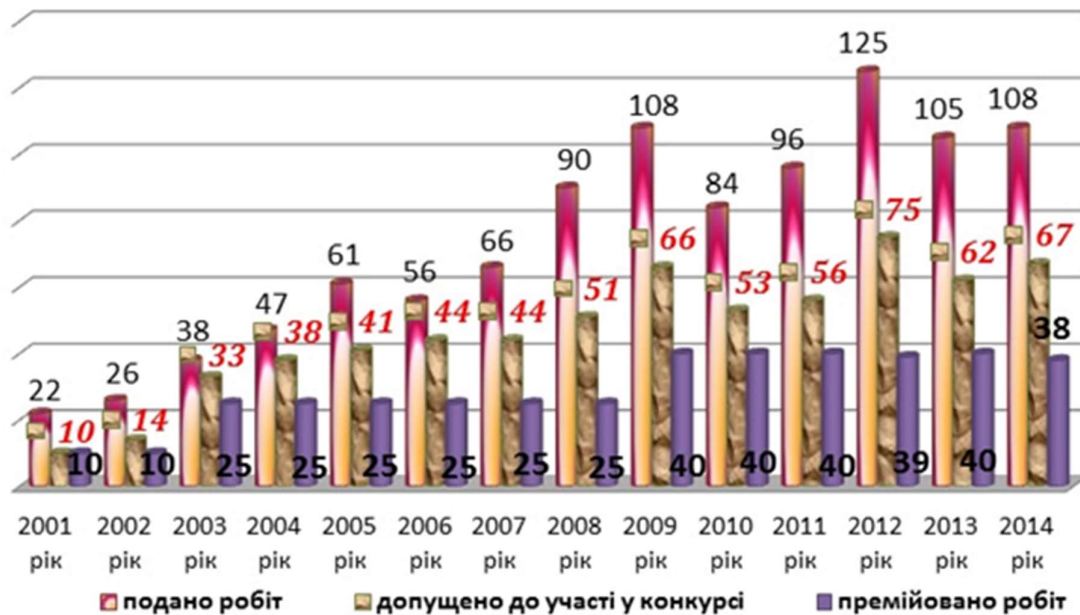


Рис. 1 Кількість робіт молодих вчених розглянутих Комітетом з Державних премій України в галузі науки і техніки

Всього нагороджено 329 робіт, лауреатами стали 807 молодих науковців, які внесли вагомий внесок у розвиток фундаментальних наук, створили базу для впровадження у виробництво високих технологій, новітніх матеріалів [2].

Молоді вчені готові запропонувати актуальні напрацювання, які можуть забезпечити ефективну віддачу в галузі медицини, енергозбереження, нанотехнологій тощо.

Але, не дивлячись на загальний успіх молодих науковців, вітчизняна наука невтомно «старіє» та потребує оновлення складу. Для цього необхідно залучати нове покоління до участі в науковій діяльності.

Пріоритетом для сучасної молоді в пізнанні інформації є доступність. Адже людині у 21 столітті дуже зручно користуватися новітніми технологіями та отримувати інформацію швидко. З цього можна зробити висновок: відкрита наука та зацікавленість молоді в розвитку наукової сфери тісно пов'язані.

Розглянемо декілька варіантів залучення нового покоління до наукової діяльності:

- 1) забезпечення доступу до ресурсів OpenSource, популяризація руху відкритої науки;
- 2) надання підтримки молодим вченим, котрі вже зайняті в науковій сфері, забезпечення можливості навчатися та працювати в ВНЗ сучасного типу, що поєднують функції навчального закладу та науково-дослідну діяльність;
- 3) залучення якнайбільшої кількості молодих вчених до програм наукової мобільності;
- 4) підвищення рівня заробітної плати вчених, створення умов для кар'єрного росту в сфері науки й оновлення обладнання для проведення досліджень
- 5) створення умов для комфортного проживання в країні та ведення бізнесу, в тому числі забезпечення екологічної безпеки, покращення умов ведення бізнесу та викоренення корупції.

Слід додати, що навіть не кошти є головною мотивацією до активної наукової діяльності, на першому місці стоїть цікава та перспективна робота, а на другому – наявність сучасного обладнання.

Для того, щоб зацікавити молоде покоління у розвитку науки загалом, необхідно постійно крокувати в ногу з часом. Адже в сучасних умовах розвиток прискорює ходу, тож важливо давати доступ до нових відкриттів, публікацій тощо, задля подальшого прогресу та швидшого вирішення спірних питань. Саме нове покоління в змозі надати креативне та гідне вирішення спірних питань, чи запропонувати ту чи іншу ідею.

У сучасному світі дуже швидкого розвитку набуває сфера інформаційних технологій (сукупність методів, виробничих процесів і програмно-технічних засобів, інтегрованих з метою збирання, опрацювання, зберігання, розповсюдження, показу і використання інформації в інтересах її користувачів). Україна за рівнем розвитку інформаційних технологій у світі посідає 75 місце. У попередньому

рейтингу Україна займала 76 позицію. Єдина конкурентна перевага, яку має наша країна в цьому аспекті, це традиційно сильні ІТ-кадри, тобто в Україні дуже високий рівень підготовки програмістів. Україна є одним зі світових центрів офшорного програмування.

Як приклад залучення молоді до сфери ІТ можна описати діяльність студентської організації BEST (міжнародна студентська організація, яка діє на базі технічних вузів; в Україні існує в Києві, Львові, Вінниці та Запоріжжі). Вже декілька років поспіль члени організації влаштовують змагання «LikeIT», в якому приймають участь енергійні молоді люди. Це, здебільшого, студенти, які мають змогу презентувати свої ідеї, вступаючи в безпосередній контакт з потенційними роботодавцями. Це реальний шанс для молоді заявити про себе та набратися досвіду.

Отже, можна робити висновок, що відкритість науки та функціонування сучасного покоління в науковій сфері нерозривно пов'язані. Для того, щоб крокувати в ногу з прогресом необхідно розвивати наукову діяльність та неодмінно давати молодим людям можливість розвиватися й рости. Реалізація принципу відкритості науки в поєднанні з розвитком сучасних технологій, Інтернету та програмних засобів дозволить молоді більш активно приймати участь в наукових розробках та залучатися до сучасного наукового руху. В Україні одним з перспективних напрямків є розвиток ІТ-сфери, в якій Україна має величезний потенціал та всесвітнє визнання.

#### Список використаних джерел:

1. Реалії відкритого доступу // Вісник НАН України. – 2013. – № 10. – С. 107–110.
2. Здобутки молодих вчених (огляд 2014)[Електронний ресурс]/Офіційний сай Комітету з державних премій України в галузі науки і техніки. – Режим доступу: <http://kdpu-nt.gov.ua/content/zdobutki-molodih-vchenih-oglyad-2014>.

**Іваненко І.О.**, студентка 4 курсу, група Т-122,  
факультет життєдіяльності, природокористування і туризму  
Науковий керівник: **Мекшун Л.М.**, к.е.н., доцент  
*Навчально-науковий інститут менеджменту і адміністрування  
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*  
e-mail: irka-1295@mail.ru

### Особливості розвитку сільського зеленого туризму в Україні

Сучасний міжнародний досвід та наукові дослідження засвідчують, що прискорений розвиток зеленого туризму може відіграти роль каталізатора структурної перебудови економіки, забезпечити демографічну стабільність та сприяти розв'язанню соціально-економічних проблем на селі. На сьогодні в Україні не існує чіткої нормативно-правової бази і концепцій розвитку сільського зеленого туризму. Звітність об'єктів, зайнятих у зеленому туризмі зводиться до спискового обліку садиб. Статистичних даних по зеленому туризму не можна знайти в жодних довідниках і така інформація втрачається, як втрачається інформація про прибутки таких суб'єктів господарювання [1].

В Україні сільський зелений туризм має великі перспективи для розвитку, тому що країна розташована в центрі Європи, наявний значний туристично-рекреаційний потенціал, сприятливий клімат, багаті флора і фауна, чисельні культурно-історичні пам'ятки світового рівня. Пріоритетність розвитку сільського зеленого туризму зумовлюється нагальною необхідністю розв'язання соціально-економічних проблем сучасного села.

Н.Б. Рошко вважає, що потенційні можливості розвитку зеленого туризму практично у всіх регіонах України безмежні і можуть зацікавити як вітчизняних туристів, так і зарубіжних [2]. Зелений туризм – це не лише споглядання мальовничих пейзажів. Мешканці великих міст їдуть до села, щоб відпочити від цивілізації та навчитися різноманітних ремесел, адже господарі часто пропонують майстер-класи з гончарства, бджолярства, полювання, лозоплетіння та багато іншого. Відпочинок у таких місцях обіцяє: будиночок серед саду, часто – з пансіоном (харчуванням вирощеними власними продуктами, приготовленими на живій воді); спілкування з домашніми сільськими тваринами, задоволення від прогулянок до лісу та річки чи озера, а також відвідування замків, історичних перлин народної творчості - дерев'яних церков, музеїв народної духовної культури та мистецтва, капличок над цілющим джерелом.

Сприяття поширенню зеленого туризму у різних регіонах нашої держави можуть, на думку фахівців, і громадські організації. Так Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму відкрила свої представництва в 19 областях України. Її мета – популяризація відпочинку в українському селі, сприяння розвитку сільської інфраструктури та самозайнятості сільського населення, збереження культурної спадщини та навколишнього середовища. Представники Спілки займаються проведенням конференцій, виставок, фестивалів, круглих столів, тренінгів, виданням журналу, посібників та іншої рекламно-інформаційної продукції [3].

На нашу думку, для заохочення розвитку сільського зеленого туризму в Україні необхідно ввести спрощене оподаткування, а для покращення статистичної звітності – оперативно-аналітичний облік. Для цього відкривається книга аналітичного обліку предметів матеріально-технічного забезпечення. Всі придбані предмети, незалежно від того, малоцінний це інвентар чи основні засоби, заносяться у книгу.

Для складання мінімізованої звітності один раз на квартал доцільно ввести оперативну книгу, яка забезпечує інформацією стосовно результатів діяльності садиби.

В сільських приватних садибах необхідно також вести касові книги в установленому порядку з випискою прибуткових і видаткових касових ордерів. Рух коштів по касі чи поточному рахунку згідно з випискою банку розносять в книгу оперативного обліку оборотних активів. Залишок грошових коштів у книгу оперативного обліку не заноситься, оскільки він відображений у касовій книзі та у виписці банку з поточного рахунку. Таким чином, можна буде зводити дані по розвитку сільського зеленого туризму в Україні в єдину статистичну базу.

Збільшення потоків внутрішнього та в'їзного туризму нині уповільнюється через низку негативних факторів, до яких належать: недостатність нормативно-правової бази щодо розвитку сільського зеленого туризму; економічна та політична нестабільність у країні; слабкий розвиток туристичної інфраструктури; обмеженість асортименту запропонованих послуг; недосконалість реклами українських центрів зеленого туризму за кордоном та ін.

На нашу думку, вирішення зазначених проблем потребує підтримки держави. Тому на даному етапі до першочергових завдань державних органів управління в розвитку сільського зеленого туризму можна віднести: розробку й впровадження прогресивних методів і стандартів туристичного обслуговування; розвиток малого та середнього підприємництва на селі; підвищення ефективності використання рекреаційних ресурсів та об'єктів культурної спадщини; зміцнення матеріально-технічної бази зеленого туризму; розвиток туристичної інфраструктури і реклами туристичного продукту.

Таким чином, зелений туризм не тільки корисний для відпочиваючих і для господарів – селян і сільських громад, але й сприяє розвитку багатьох пов'язаних з ним галузей економіки. Розвиток сільського зеленого туризму спонукає до покращення благоустрою сільських садиб, вулиць, в цілому сіл, а також стимулює розвиток соціальної інфраструктури. Задля подальшого розвитку цього виду туризму необхідні певні умови, які дадуть змогу розвивати сільський зелений туризм як конкурентноспроможний вид відпочинку.

#### Список використаних джерел:

1. Гальцова І. Зелений туризм: недоліки існуючого законодавства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=2999>
2. Рошко Н.Б. Розвиток зеленого туризму в Україні / Н.Б. Рошко //Збірник наукових праць Буковинського університету. Економічні науки. - 2011. - Випуск 7. – С.34-38.
3. Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.greentour.com.ua/ukrainian/union/history>

**Ілюхіна В.В.**, викладач кафедри економічної теорії  
*Національний педагогічний університет імені М.П. Драгоманова (м. Київ, Україна)*  
e-mail: [iv.vasilina@ukr.net](mailto:iv.vasilina@ukr.net)

### **Актуальність впровадження інноваційної моделі розвитку економіки України**

Наука і технології швидко та докорінно змінили структуру світової економіки. Оскільки Україна на шляху інтеграції до європейського співтовариства, то впровадження інноваційної моделі розвитку є обов'язковим. Якщо Україна виявиться неспроможною здійснити структурну перебудову економіки та оновити її до сучасних технологічних укладів, це призведе до економічної деградації і назавжди відсуне її на периферію світових економічних процесів. Але формування інноваційної економіки потребує значних фінансових ресурсів, тому переваги тут мають перш за все багаті країни. Для країн, що розвиваються, досягнення цих переваг залежить від ефективності їх інноваційної політики випереджаючого типу, що полягає в дієвому державному стимулюванні прогресивної структурної перебудови економіки та реформуванні сфер освіти, науки, інноваційної діяльності на основі наявного науково-технічного потенціалу та з урахуванням світових тенденцій науково-технологічного розвитку.

Слід зазначити, що останніми роками було видано ряд наукових праць та нормативно-правових актів з питань інноваційної політики та державного управління інноваційною діяльністю. Проблеми побудови інноваційної моделі розвитку аналізувалися у працях багатьох вчених-економістів, таких як О. Амоші, Г. Андрушківа, Б. Андрушківа, Ю. Бажала, А. Гальчинського, М. Гамана, В. Гейця, Б. Гриньова, М. Данька, О. Лапко, І. Макаренка, Б.Малицького, О. Поповича, В. Семиноженка, В. Соловйова, Л. Федулової, А. Чухна, А. Яковлева та інших.



Суть інновацій в тому, що це новостворені або вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і соціальної сфери. Саме слово “інновація” походить від латинського “innovare” (“відновлення”, “оновлення”). Англійське слово та поняття “innovation” відповідає нашому “введення нового” чи “введення новацій”. Тобто практичне використання новації з моменту її виробництва та розповсюдження у якості нових продуктів або послуг є нововведенням.

Інновації, особливо у промисловості, — суттєвий елемент підвищення конкурентоспроможності економіки. Конкурентні переваги з високим ступенем стійкості зумовлені володінням інноваційними технологіями, патентами, ноу-хау, унікальними кваліфікаціями працівників тощо. Перехід до інноваційної моделі розвитку сформує реальні конкурентні переваги України в технологічній, кадровій, освітній сферах та підвищить рейтинг глобальної конкурентоспроможності, дозволить вести мову про інноваційну конкурентоспроможність України.

Інноваційна модель - це особлива система відносин, інститутів та інституцій, які створюють відповідні умови здійснення науково-технічного прогресу в межах і під впливом визначеної державної інноваційної політики. Загалом, інноваційна модель розвитку економіки – це концепція, в якій визначені пріоритети та обґрунтовані якісні і кількісні критерії інноваційного напрямку розвитку економіки, що покладені в основу стратегічної інноваційної політики держави.

Метою формування інноваційної моделі є забезпечення стійкого економічного розвитку держави на базі ефективного використання інноваційної продукції та поширення й реалізація нових знань. Цілеспрямована державна політика із впровадження інноваційної моделі розвитку забезпечить рівноправне партнерство державної влади та бізнесу, яке полягає в тому, що державна влада підтримає систему освіти та науки, забезпечить вільний доступ до результатів наукових досліджень, створить умови для їх використання на платній основі, необхідну інноваційну інфраструктуру, систему підготовки кваліфікованого персоналу та нормативно-правову базу для стимулювання інноваційної діяльності; а суб’єкти бізнесу візьмуть на себе фінансовий ризик на ринку інноваційної продукції [1, с. 125].

Інноваційна модель розвитку – це, також, забезпечення структурних зрушень в економіці країни та підвищення її технологічного рівня. Її реалізація передбачає науково-дослідницьке забезпечення довгострокових програм розвитку, створення механізму фінансування нововведень, реалізацію концепцій маркетингу в підрозділах інноваційної організації, здійснення інноваційних програм, створення прогресивної системи інформаційного забезпечення, вирішення стратегічних суспільних проблем.

В сучасному глобалізованому світі отримують вигоду ті країни, які вибрали інноваційну модель розвитку економіки як основний пріоритет довгострокової стратегії підвищення рівня конкурентоспроможності країни.

Розрізняють три головні моделі економічного розвитку країни:

1. Ресурсна модель. Використовується без високотехнологічного виробництва, складається із взаємозв’язаних трьох компонентів: природні ресурси, виробництво, гроші.
2. Інноваційна модель. Складається з трансформації грошей в знання, знань в інновації та інноваційного товару в гроші.
3. Інтелектуально-донорська модель. Має ознаки інноваційної моделі, в якій не враховано стадії виробництва.

В Україні все ще переважають ресурсна та інтелектуально-донорська моделі. Ці моделі в довгостроковій стратегічній перспективі мають низький рівень ефективності та призводять до виснаження виробничих ресурсів країни, до неефективного використання наукових досліджень і розробок, сповільнення темпів впровадження інновацій, зниження рівня добробуту населення.

Метою формування інноваційної моделі розвитку української економіки має стати якісна перебудова виробництва та його розвиток, зокрема:

- 1) скорочення питомої ваги виробництва 3-4 технологічних укладів й зростання високотехнологічного виробництва;
- 2) підвищення інноваційної активності вітчизняних підприємств;
- 3) сприяння залученню інвестицій у пріоритетні галузі;
- 4) забезпечення доступності технічних й технологічних інновацій (передусім вітчизняних розробок) за рахунок дієвої державної підтримки, а саме:
  - фінансування інноваційних проектів фундаментальних і прикладних досліджень із бюджетів усіх рівнів, а також зі спеціалізованих фондів;
  - пільгового кредитування;
  - стимулювання запровадження енерго- й ресурсозберігаючих технологій, підвищення рівня безпеки та комфорту робочих місць;
  - компенсування новаторам їхніх витрат на реалізацію суспільно значущих інноваційних проектів;
  - сприяння міжнародній науково-технічній кооперації;

5) вирівнювання міжгалузевих і міжрегіональних диспропорцій та усунення перешкод для розвитку вітчизняного бізнесу [9, с.9–11].

Можливості, тривалість, конкретні шляхи переходу національної економіки до інноваційної моделі розвитку залежать від наявного у країні інноваційного потенціалу, зокрема: мережі наукових організацій; насиченості економіки науковими кадрами та освіченості робочої сили; обсягів фінансування наукової і науково-технічної діяльності; рівня інноваційної активності промислових підприємств та динаміки виробництва інноваційної продукції; наявності платоспроможного попиту на інноваційну продукцію.

Головними проблемами, що ускладнюють розвиток інновацій в Україні, є фактичне спрямування державної політики на закріплення моделі економіки, яка ґрунтується на низько технологічних укладах, та слабкий розвиток ринкових інституцій. Як свідчать дослідження майже всі ліцензійні технології не належать до останніх досягнень і надходять до України в середньому з 100-річним запізненням [2, с.13]. Це пояснюється недостатнім фінансуванням, хоча, згідно з чинним законодавством, інноваційний розвиток в Україні забезпечується за рахунок фінансування з різних джерел. Зокрема, закон України “Про наукову і науково-технічну діяльність” встановлює, що одним з основних важелів здійснення державної політики у сфері наукової та науково-технічної діяльності є бюджетне фінансування. Держава має забезпечувати бюджетне фінансування наукової та науково-технічної діяльності (крім видатків на оборону) в розмірі не менше 1,7% ВВП України (стаття 34).

В Україні найбільша частка фінансування інноваційної діяльності здійснюється за власні кошти підприємств. Іноземні інвестори в різні роки забезпечують від 2% до 30% фінансування. Бюджетне фінансування інноваційної діяльності становить до 2% загального обсягу, що у 5-10 разів менше, ніж у розвинутих країнах, де урядові витрати на фінансування інноваційної діяльності, в середньому, складають: у Великій Британії —9%; Канаді — 7%; Німеччині —8%; Франції — 13%; США — 15%. Виняток становить Японія, де переважну частину (97%) інвестицій в інноваційну діяльність забезпечують промислові компанії.

Пріоритетними напрямками інноваційної діяльності в Україні визначають:

- модернізація електростанцій; нові та відновлювані джерела енергії;
- новітні ресурсозберігаючі технології;
- машинобудування та приладобудування як основа високотехнологічного оновлення всіх галузей виробництва; розвиток високоякісної металургії;
- нанотехнології, мікроелектроніка, інформаційні технології, телекомунікації;
- удосконалення хімічних технологій, нові матеріали, розвиток біотехнологій;
- високотехнологічний розвиток сільського господарства і переробної промисловості;
- транспортні системи: будівництво і реконструкція;
- охорона і оздоровлення людини та навколишнього середовища;

розвиток інноваційної культури суспільства.

Нажаль, за Україною закріпилась міжнародна спеціалізація на низько технологічних товарах і послугах, що відбувається через неналежне використання наявних у країні передумов для формування високотехнологічного типу конкурентоспроможності, для технологічного прориву в сучасному виробництві. Попри все, Україна має високий науковий та виробничий потенціал і певний доробок світового рівня навіть у космічному виробництві. Державна підтримка дасть можливість не тільки вирішити внутрішні економічні проблеми на якісно новому технічному рівні, а й виходити на світовий ринок зі зразками ракетно-космічної техніки, що не мають аналогів у світі. Це, насамперед:

- створення національних супутникових систем економічного, наукового та оборонного призначення (зв'язок, екологічний моніторинг, раціональне використання природних ресурсів, космічна індустрія тощо); підвищення енергетичних можливостей ракети-носія «Зеніт» для виведення космічних апаратів на геостационарні орбіти через створення відповідних прискорювальних блоків;
- створення національної транспортної авіаційно-космічної системи «Промінь» на основі літаків і ракет космічного застосування;
- участь у реалізації міжнародного багатофункціонального проекту «Морський старт»; удосконалення технологій запуску ракетноносія «Циклон», виробництва «Південного машинобудівного заводу» (м. Дніпропетровськ), на низькі орбіти, реалізація проекту створення безкосмодромного запуску ракети-носія «Зеніт» із літака АН-275 «Мрія» та низка інших.

Ще одна потенційна конкурентна перевага, це завершений цикл проектування та виробництва літаків, який є лише в декількох найбільш розвинутих країнах: США, Великобританії, Франції, Німеччині, Італії, Росії та Україні. На думку провідних спеціалістів інноваційної діяльності, експортний потенціал авіабудування — серед найперспективніших у машинобудуванні України.

Впровадження інноваційної моделі розвитку сприятиме подоланню великої енерго- і матеріалоємності вітчизняної економіки та промисловості, структурної перебудови за допомогою

підтримки інноваційних напрямків, які вже зможуть виходити на світовий ринок із конкурентоспроможною продукцією, а також визначенню і забезпеченню прискореного розвитку нових науково-технологічних розробок, де високий потенціал учених і виробників, їх творчий доробок та наявні ресурси дають підстави сподіватися на здійснення стратегічного прориву.

Але сьогодні, за основними показниками інноваційної економіки Україна відчутно відстає від розвинутих країн. Не використовуються належним чином наявні передумови впровадження високотехнологічних засад конкурентоспроможності української економіки. Порівняно низькими є індекси конкурентоспроможності вітчизняної економіки, готовності країни до функціонування у глобальних мережах, незначними — частки високотехнологічного експорту в загальному обсязі експортованих товарів і послуг та вітчизняної високотехнологічної продукції на світовому ринку, низькою є дохідність вітчизняних наукомістких товарів.

Україна за визначенням Всесвітнім економічним форумом у Давосі Загальним індексом конкурентоспроможності на у 2014-2015 рр. посіла 76-е місце (зі 144 країн), рейтинг за підіндексом “Інновації” — відповідає 63-му місцю, за підіндексом “Технологічна готовність” — 73-е місце, що виразно свідчить про периферійне місце країни у світовому економічному просторі.

У цьому контексті особливо тривожними є тенденції, що набувають уже стійкого характеру: відсутність відповідних темпів оновлення парку наукового і науково-технічного обладнання наукових організацій; усталення низького платоспроможного попиту на інноваційну продукцію і послуги.

Це актуалізує питання інноваційної діяльності, яка є фактично неодмінною умовою побудови ефективної економіки, конкурентоспроможної на світових ринках. Таким чином, необхідність переходу України на інноваційну модель розвитку є незаперечною.

#### Список використаних джерел:

1. Козлова А.І. Інноваційна модель розвитку економіки України міжнародні пріоритети. Вісник Національного університету-Львівська політехніка-1/01-№614.
2. Деркач М. Структурно-інноваційна перебудова економіки України: проблеми, пріоритети та перспективи розвитку. — Економіст, 2004, №5.
3. Закон України „Про інноваційну діяльність” від 04.07.2002 р. за № 40-IV (із змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
4. Закон України „Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні” від 16.01.2003 р. за № 433-IV (із змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
5. Федулова Л. І. Теорія та практика формування інноваційної стратегії корпоративних структур: монографія / Л. І. Федулова, О. А. Фомова. — Хмельницький: ХНУ, 2009. — 239 с.
6. Гесц В.М., Семиноженко В.П. Інноваційні перспективи України / В.М. Гесц, В.П. Семиноженко. — Харків : Константа, 2006. — 272 с.
7. Антонюк Л.Л., Поручник А. М., Савчук В.С. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: Монографія. - К.: КНЕУ, 2003. - 394 с.
8. Інноваційна діяльність в аграрній сфері: інституціональний аспект: монографія / [Саблук П.Т., Шпикуляк О.Г., Курило Л.І. та ін.] — К.: ННЦ ІАЕ, 2010. — 706 с.
9. Саліхов О. Б. П'ять кроків до створення та успішної реалізації національної інноваційної стратегії. Досвід Європи / О. Б. Саліхов, О. В. Крехівський // Економіка та держава. — 2011. — № 1. — С. 9–11.
10. The Global Competitiveness Report 2014—2015. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015>.
11. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.

**Кадовба Е.А.**, аспірант 1-го года обучения,  
кафедра экономики и управления, экономический факультет  
*Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины (г. Гомель, Беларусь)*  
Научный руководитель: **Дорина Е.Б.**, д.э.н., профессор  
*Белорусский государственный экономический университет (г. Минск, Беларусь)*  
e-mail: E.A.Kadovba@yandex.ru

#### Інновації в сучасному світі: економічний і соціокультурний аспект

Тема інновацій в Республіці Беларусь стала вельми популярною, особливо в останні кілька років. В розвинутих країнах інновації і високі технології вже достатньо давно стали основними факторами завоювання конкурентного переваги. Формування V і VI технологічних етапів дозволяє цим країнам лідирувати по рівню економічного розвитку серед держав світу. Не викликає здивування той факт, що інші, «догоняючі» країни, прагнуть скоротити цю дистанцію в розвитку і побудувати свої власні національні інноваційні системи і організувати інноваційне виробництво.

Важко відзначити той факт, що інновації, нововведення — це дуже багатогранні поняття, які, безсумнівно, не можна зв'язувати тільки з питаннями економіки. По крайній мірі, напряму. В

связи с этим, считаем необходимым рассмотреть инновации как с точки зрения их роли в обеспечении качественного роста экономики, так и с позиции их социокультурного аспекта и влияния на моральные качества человека.

Как правило, термин «инновация» связывается, в основном, с какими-либо положительными изменениями в системе. При этом нельзя забывать, что часть инноваций может нести и негативное воздействие, либо совершенствовать что-то одно в ущерб другому.

На сегодняшний день научно-технический прогресс и развитие инновационной деятельности считается основой экономического роста в мире. По некоторым данным [1], в США, развитых странах Европы, Японии вклад научно-технического прогресса в экономический рост составляет вплоть до 90%. Считается, что критерием эффективности социально-экономического развития страны, при прочих равных условиях, является признанный в мировой практике показатель темпа роста внутреннего валового продукта (ВВП). Можно предположить, что страны с высоким уровнем инновационной активности должны демонстрировать более высокие темпы роста ВВП, чем страны с неразвитой инновационной системой и отставанием в развитии науки. Так, например, в период за 100 лет, с 1890 по 1990 гг., в Японии среднегодовой темп роста ВВП на душу населения составил 3,0% и это один из лучших показателей среди стран мира. Благодаря невероятно масштабному и относительно быстрому расцвету экономики Япония превратилась в одну из мировых сверхдержав и почти сравнялась с США по уровню доходов на душу населения. Здесь отметим и тот факт, что данная страна очень активно строила свою инновационную экономику. Стратегия Японии заключалась в адаптации научно-технических разработок других стран. Эта страна активно перенимала зарубежные технологии в послевоенный период. Тем не менее, в последние годы темпы экономического роста в развивающихся странах существенно выше, чем в развитых странах. Так, среди лидеров по реальному темпу роста ВВП за 2014 год были такие территории и страны как Макао, Туркменистан, Чад, Монако, Бирма, Мозамбик, Эфиопия, Лаос, Китай, Нигерия, Узбекистан, Панама, Бангладеш, Филиппины, Малайзия, Индия, Непал. И наоборот, развитые в технологическом плане страны оказались в конце рейтинга. Например, Израиль и США заняли, соответственно, 130-е и 131-е места в рейтинге; Швеция и Норвегия – 147-е и 156-е; Дания и Германия – 163-е и 165-е. Япония оказалась на 173 месте со среднегодовым темпом роста ВВП в 1,3%. Такой же показатель у Швейцарии и 177 место. Однако, учитывая темпы роста населения развивающихся и развитых стран, показатель ВВП на душу населения выглядит иначе. Рост численности населения во многих развивающихся странах довольно высок, тем более, по сравнению с развитыми странами, что приводит в итоге к тому, что в расчете на душу населения ВВП развивающихся стран значительно ниже и темпы его роста оказываются либо просто низкими, либо даже отрицательными. Более высокие темпы роста ВВП развивающихся стран в настоящее время можно объяснить именно слабостью экономик этих стран в прошлые годы. Соответственно, возможности их роста не исчерпаны.

В качестве одной из главных причин возникновения различий в темпах роста экономик стран называют различия в уровне производительности труда. При этом все же необходимо иметь в виду, что не менее важен и вопрос сбыта производимой продукции. Производство в больших объемах товаров, пользующихся невысоким спросом и проигрывающих в конкурентной борьбе с товарами других стран, не обеспечивает данному государству особых преимуществ. На темпы экономического роста оказывает влияние и демографическая ситуация. Данные по США, например, эмпирически доказывают наличие корреляции между ростом реального ВВП на душу населения и увеличением доли населения трудоспособного возраста. Учитывая тенденцию старения населения, и прогнозы, согласно которым увеличение его численности будет происходить все более медленно, темпы роста ВВП стран мира, предположительно, будут снижаться [2].

Возвращаясь к тому факту, что одна часть стран мира активно занимается наукой и инновациями, а другая находится на пути к этому, отметим следующее. Разница между уровнем развития стран имела место не только в последние десятилетия, но и с уже довольно давних времен. В то время когда в Великобритании, например, ход набирала промышленная революция, ряд других стран функционировали в рамках аграрной системы. На сегодняшний день некоторые развивающиеся страны демонстрируют рост и в определенной мере «отбирают» первенство в процессах производства относительно стандартной продукции. В этих странах гораздо ниже ценится труд человека, что позволяет в итоге производить продукцию более конкурентоспособную по ценовому фактору. Поэтому закономерно, что для тех стран, которых мы называем развитыми, главной возможностью занять позиции лидеров и приобрести особые конкурентные преимущества является широкое развитие научно-технической активности, творческой и инновационной деятельности, основанной на использовании мощнейшего фактора – интеллектуального капитала. Так, например, в работе Хасановой А.А. и Капогузова Е.А. [3, с. 53] отмечено и эмпирически доказано, что существует прямая положительная связь между темпами роста ВВП и внутренними затратами на НИОКР в развитых странах, тогда как для развивающихся стран такая зависимость уже гораздо менее очевидна. Похожие данные приводятся и в статье А.Р. Сафиуллина [4]. Согласно приведенным данным, между расходами на НИОКР и ростом экономики прослеживается подтверждаемая

расчетами взаимосвязь. Так, в США на каждый вложенный в НИОКР доллар приходится 9 долларов роста ВВП. По мнению американских исследователей, экономический бум 1990-х гг. в США можно объяснить именно инновациями, которые привели к появлению новых и улучшенных товаров и услуг, производство которых, кроме того, осуществляется с меньшими затратами ресурсов. Нововведения затронули также и торговлю, банковскую сферу, производство продуктов питания и лекарств, привели к росту уровня автоматизации в промышленности, создали новые формы досуга и т.д.

Показательным примером является также такая страна как Израиль. Практически с нуля и за относительно короткий срок эта страна стала одним из лидеров по производству высокотехнологичной продукции. Государство ведет политику субсидирования и поддержки предприятий, занимающихся научными исследованиями и внедрением новых технологий. Акцент в наукоемкой специализации делался на определенном этапе на уникальность, оригинальность, новизну и незаменимость продукции, что отодвигало фактор ценовой конкурентоспособности на второй план. В Израиле, таким образом, имеется хороший опыт поиска не освоенных еще ниш. Итогом большого экономического цикла 1990-х гг. в этой стране стало существенное обновление экономики, связанное со структурной перестройкой, в ходе которой складывался более интенсивный, ресурсосберегающий тип хозяйствования. Высокотехнологичный сектор израильской промышленности выступил определенным «локомотивом» структурных изменений в экономике.

Итак, в качестве возможных положительных результатов развития науки и техники, активизации инновационной деятельности предприятий, регионов и стран для их экономики можно назвать следующие:

- создание новых оригинальных и (или) более качественных товаров, которые дают дополнительную возможность привлечения покупателей, удовлетворения их все возрастающих потребностей и получения на этой основе значительной прибыли;
- снижение затрат на производство продукции;
- возможность снижения отрицательного влияния на экологию, окружающую природу;
- возможность направить экономику на интенсивный путь развития;
- повышение производительности труда;
- укрепление и повышение статуса страны в глобальной экономике;
- усиление конкурентоспособности национальной экономики в целом и др.

Таким образом, инновации сегодня становятся для многих желанной целью, ориентиром. Они рассматриваются как важнейший способ развития предприятий, улучшения их финансового состояния. Как следствие процветания реального сектора экономики – улучшение положения государства в целом, пополнение доходной части его бюджета. Вместе с тем, нововведения касаются не только материальной сферы: нельзя забывать о взаимосвязи инноваций и развития человека. Важный вопрос, возникающий в процессе формирования экономики знаний, заключается в том, как научно-технический прогресс воздействует на человека, на уровень и качество его жизни, его моральное состояние, формирование системы ценностей.

Инновации стали неотъемлемой частью жизни многих людей, так как практически каждому приходится сталкиваться с ними ежедневно. Многие изобретения, созданные за последние десятилетия, существенно улучшили качество жизни человека, облегчили ее. Повышение качества жизни предполагает рост доходов человека, качества его питания, системы здравоохранения и образования, уровня комфорта жилья, качества культуры, улучшение системы обеспечения безопасности и т.д. Действительно, развитие науки существенно усовершенствовало жизнь людей. Создаются новые отрасли, развиваются производства, появляются новые рабочие места. При этом, тенденция в данной сфере все же неоднозначна, поскольку повышение уровня механизации и автоматизации производственных процессов нередко снижает потребность в большом количестве работников. С другой же стороны, положительный момент заключается в том, что развитие науки и техники неизбежно влечет и одновременно требует повышения качества кадрового потенциала. Человеку необходимо много учиться, любому работнику – совершенствовать свое профессиональное мастерство для того, чтобы суметь управляться со сложной новой техникой. Постиндустриальное общество, которое сейчас формируется, определяется новым качеством жизни, измеряемым также разнообразием и доступностью разного рода услуг.

С точки зрения улучшения жизни человека, инновации должны обеспечивать снижение числа болезней, более успешную борьбу с ними и увеличение продолжительности жизни. В этой связи очень велика роль науки в медицине.

Когда ведется речь об инновациях, изменениях, «переворотах» чаще всего подчеркивается лишь их положительное значение, проявляющееся, например, в приобретении определенной новой свободы, увеличении экономического эффекта, росте благосостояния населения и т.д. и т.п. При этом противоречивость, а в некоторых случаях и вовсе негативный характер таких изменений, упускается из виду. Достоинства и недостатки разворота традиционной жизни человека к технологической среде, как справедливо отмечается в работе [5], определяются тем обстоятельством, что активность человека может

носить как активно-созидательный, так и негативно-агрессивный характер. Инновации могут подразумевать не только положительный сдвиг, совершенствование чего-либо к лучшему (притом, что и понимание того, что будет лучше, не у всех одинаково), но и отрицательный, обладающий разрушительной силой. Создание биологического, ядерного оружия – это новое, но новое разрушительной силы.

Одна неоспоримая особенность современного периода развития науки и техники заключается в сокращении научно-технологического цикла и ускорении обновления технологий. Все меняется настолько быстро, что разрабатываемые технологии устаревают за считанные месяцы и на смену им приходят новые идеи. Увеличивается скорость, с которой нововведения превращаются в обыденные, всем известные вещи, образы, технологии, составляющие мир человека. Революционные изменения происходят в гораздо более сжатые сроки, темп жизни и инновационных трансформаций ускоряется. Если ранее обновление основных средств занимало десятилетия, то сегодня оборудование может меняться в течение нескольких лет. Такой круговорот жизни, огромное количество информации, реклама формируют нового человека, с новой системой ценностей, с новой культурой. Человек ориентируется на потребление. У него появляются все новые потребности, требующие удовлетворения. Производители всевозможных товаров, конкурируя друг с другом и желая получить дополнительный доход, активно рекламируют свою продукцию, иногда попросту навязывая человеку то, что ему, по большому счету, не нужно. Формируется общество со специфическими ценностями, цели которого – потреблять. О такой модели общества говорил еще в 20-е гг. XX века немецкий социолог и философ Эрих Фромм.

Итак, научно-технический прогресс и инновации могут оказывать и положительное, и отрицательное воздействие на человека и все общество в целом. Среди положительных результатов выделим следующее:

- повышение качества жизни в целом;
- повышение уровня образованности населения;
- расширение доступа к информации, создание условий для более быстрого и свободного ее получения и др.

Одновременно с этим постоянное стремление к чему-то новому, активное продвижение на рынке новых товаров, услуг, большие потоки информации, с легкостью передаваемые современными средствами связи и иными техническими средствами, формирует у человека специфическое мировоззрение. Его перестает удовлетворять малое, постоянно возникают новые, иногда нелепые «надуманные желания и потребности». Количество потребляемой информации приносит как пользу, с точки зрения возможности свободно получать знание, повышать уровень своего образования, так и вред, лишая человека опоры, вызывая чувство потерянности.

Таким образом, инновации в современном мире действительно играют значимую роль. Так или иначе, но большинство стран стремится сегодня создавать, развивать, внедрять нечто новое и неизвестное для того, чтобы завоевать нового покупателя, найти новые рынки сбыта, либо снизить свои расходы – и все для того, чтобы стать более конкурентоспособным и иметь возможность получать максимально возможные доходы. Инновации могут иметь позитивный характер и действительно делать мир и человека лучше, но одновременно могут нести и разрушительный характер. Это означает, что дальнейший путь развития экономики знаний или инновационной экономики должен основываться на понимании необходимости сохранения исключительно позитивной направленности науки. Кроме того, помимо ориентации на экономику и исключительно на материальное производство, рынок и коммерциализацию инноваций, стоит помнить и о самом человеке и его роли в мире.

#### Список использованных источников:

1. Инновационное развитие экономики страны [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.market-journal.com/voprosiupravleniya/94.html>.
2. Инвесторам следует подготовиться к замедлению потенциального долгосрочного роста мировой экономики [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2014/10/15/investoram-sleduet-podgotovitsya-k-zamedleniyu-potencialnogo>.
3. Хасанова А.А., Капогузов Е.А. Эмпирическое исследование влияния инноваций на экономический рост / А.А. Хасанова, Е.А. Капогузов // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2009. – №4. – С. 52–55.
4. Сафиуллин, А.Р. Инновационная активность как фактор социально-экономического развития (на примере развитых стран) [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://processes.open-mechanics.com/articles/406.pdf>.
5. Коршунова, Н.Л. Статус инноваций в современном мире, причины неудач и перспективы осуществления нововведений в российской социальной практике и ее образовательном сегменте / Н.Л. Коршунова // Наука и образование: современные тренды. – Выпуск IV. – 50 с.

**Кирилова Т.А.**, студентка 4 курса, группа ГЛ - 41,  
гуманитарно-экономический факультет  
Научный руководитель: **Сыцко А.Ф.**, старший преподаватель  
*Белорусский государственный университет транспорта (г. Гомель, Беларусь)*  
e-mail: tania.tania.catt@gmail.com

### **Проблемы и перспективы развития предприятий малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь**

Современная экономика развитых государств в значительной степени представлена малыми и средними частными предприятиями. Они создают рабочие места, по доступным ценам и качественно одевают, кормят и обслуживают население, а также крупный бизнес.

Малый бизнес в рыночной экономике является ее структурным компонентом, выполняющим функциональную роль в общественном разделении труда. Степень результативности, направленность предпринимательских структур и полнота реализации их потенциала определяются уровнем развития производительных сил и научно-технического прогресса, интерпретируются в зависимости от благоприятности сочетания ряда обстоятельств и предпосылок, зависят от внешних и внутренних факторов, а также от достигнутой культуры общества [1].

Наличие малого бизнеса очень важно для социально-экономического развития государства. Ведение предпринимательской деятельности обеспечивает формирование конкурентной среды, способствует увеличению такой отрасли как производство товаров народного потребления, а также становится значительно шире спектр предоставляемых услуг для населения, что в целом придает дополнительную стабильность экономике Беларуси.

На успешное развитие малого бизнеса немалое влияние оказывает значительная фрагментация рынка и низкий уровень конкуренции. Любая предпринимательская сфера, будь то реализация продуктов питания или же поставки компьютерной и бытовой техники, обладает своим определенным запасом развития.

Немаловажным является свидетельство того факта, что в Беларуси имеется минимальное количество ограничений для регистрации предпринимательской деятельности в отличие от других государств, находящихся на территории бывшего СССР. Благодаря этому у каждого из белорусских граждан или иностранцев, имеющих вид на жительство, есть шанс при условии оптимального сочетания финансовых возможностей и желания открыть и успешно управлять своим бизнесом в государстве Беларусь [2].

События предыдущих лет оказали значительное влияние на развитие белорусской экономики. В то время как страна продолжает испытывать определенные внутренние трудности, руководство Беларуси сталкивается с новыми экономическими вызовами, несущими угрозу извне.

Белорусское руководство, пытаясь создать устойчивый механизм реагирования на подобные внешние вызовы, сделало ставку на развитие наиболее гибкого и быстро адаптирующегося к изменениям сектора национальной экономики – малого и среднего бизнеса.

В целом можно сказать, что в последние несколько лет (после финансового кризиса 2011 года) белорусский бизнес демонстрирует положительную динамику своего развития. В большинстве (хотя далеко не в подавляющем) случаев растут экономические показатели, такие как оборот, прибыль, уровень инвестиций и другие. Однако вместе с тем приходится признать, что данные результаты достигнуты не столько благодаря качественным изменениям белорусской бизнес-среды, сколько вследствие постепенной нормализации экономической ситуации в Беларуси. И даже в этом случае представители малых и средних предприятий продолжают свидетельствовать о низкой покупательной способности белорусского населения (а именно белорусский рынок является главным для отечественного малого и среднего бизнеса), ограничениях на валютном рынке, нестабильности валютного курса и иных негативных макроэкономических факторах. Что касается самих условий ведения бизнеса, то представители белорусского малого бизнеса в большинстве случаев отмечают отсутствие каких бы то ни было изменений, а более четверти из них вовсе говорят об ухудшении условий. О крайне низкой эволюции белорусской бизнес-среды убедительно свидетельствует и тот факт, что в международном рейтинге Doing business Беларусь осталась на прежнем 57-м месте. Поэтому для долгосрочного улучшения ситуации необходимы меры, которые не только должны соответствовать определенным ориентирам видения будущего Беларуси с точки зрения государства и общества, но и обязаны быть разработаны с учетом интересов развития самого белорусского малого и среднего бизнеса.

Все более важным для отечественных предприятий данного сектора экономики становится привлечение квалифицированной рабочей силы. Около четверти предприятий считают ее дефицит

существенной проблемой, хотя еще в предшествующие годы этот показатель был ниже 10%. К возможным причинам такой тенденции можно отнести эмиграцию квалифицированных кадров за рубеж, поскольку в рамках Таможенного союза, а также в сравнении с большинством стран Европы подавляющее количество белорусских малых и средних фирм не могут предложить конкурентную оплату труда.

В 2014 году дефицит квалифицированной рабочей силы чаще всего испытывали предприятия, представлявшие сферы строительства (33.9%) и бытового обслуживания (42.3%). В первом случае это явилось продолжением тенденции последних лет, когда квалифицированные строительные кадры предпочитали работать (преимущественно) в соседней России, где условия оплаты труда гораздо привлекательнее. Во втором случае можно предположить, что бытовое обслуживание требует технологического образования, тогда как специалисты данного профиля невысоко оплачиваются на и без того дешевом белорусском рынке труда, а потому такое образование пользуется крайне низким спросом, что и приводит к определенному кадровому дефициту.

Другими ощутимыми проблемами для отечественного малого и среднего бизнеса являются:

- снижение спроса со стороны госпредприятий;
- ограничение доступа к финансовым ресурсам банков,
- ужесточение условий получения заемных средств;
- снижение спроса на продукцию компании на внешних рынках.

Тем не менее, несмотря на сохраняющееся негативное влияние экономической среды на ведение бизнеса в Беларуси, важно отметить, что в последние годы оно поступательно снижается в целом.

От падения покупательной способности населения сильнее всего пострадали предприятия, работавшие в сферах торговли, общественного питания и бытового обслуживания. В наименьшей степени чувствительными к этой проблеме оказались фирмы из сфер строительства, транспорта и связи.

Помимо исключительно экономических факторов, на белорусский малый бизнес оказывали негативное влияние и иные условия ведения предпринимательской деятельности. Самой большой проблемой для белорусских предприятий являются арендные ставки. Нельзя не сказать о проблеме системы проверок и штрафных санкций. К иным важным препятствиям для развития отечественного малого и среднего бизнеса можно отнести уровень конкуренции на рынке, ставку на заемные средства, валютное регулирование, а также бюрократические процедуры. Однако в целом приходится констатировать, что в прошлом году влияние каждого из этих внешних факторов на белорусские малые и средние предприятия оказалось отрицательным. Внешние факторы из этого перечня с наибольшим негативным влиянием на предприятия в целом остаются неизменными на протяжении последних трех лет.

Среди внешних факторов неэкономического характера следует обратить особое внимание на условия предпринимательской деятельности белорусских предприятий малого и среднего бизнеса по сравнению с госсектором. С одной стороны, в последние годы предпринимался ряд мер, в результате чего на фоне иных проблем данная проблема самим фирмам видится не столь серьезной. Однако, с другой стороны, все же по-прежнему часто предприятия свидетельствуют о том, что неравенство имеет место быть. Высокий уровень неравенства обозначен в таких вопросах, как арендные ставки и налогообложение. Несколько меньший уровень – отношение местных органов власти, доступ к кредитным ресурсам, цены на сырье и условия получения разрешений или лицензий. В последние четыре года уровень неравенства условий ведения бизнеса для белорусских предприятий в сравнении с государственным сектором в большинстве выделенных видов снижался [3].

По прошествии последних лет итоги деятельности белорусских малых и средних предприятий оказались неоднозначными. С одной стороны, налицо некоторое улучшение условий предпринимательской деятельности. В целом, негативное влияние экономической и административной среды на развитие и рост отечественных фирм уменьшилось. С другой стороны, уровень этого влияния все еще остается достаточно высоким и не позволяет говорить о долгосрочной положительной динамике вклада малого и среднего бизнеса в белорусскую экономику, на что в последние годы все чаще ориентируется белорусское руководство. Меры, направленные на улучшение сложившейся ситуации, должны быть сосредоточены на двух направлениях. Первое касается улучшения экономической ситуации. Это позволит решить сразу несколько весьма важных сегодняшних проблем, таких как низкая покупательная способность населения, доступ к кредитным ресурсам и другое. Существует понимание, что эти проблемы не могут быть решены в одночасье, однако стратегия их поступательного решения, пусть и долгосрочная, все же должна существовать. Второе направление включает в себя ряд административных мер, которые должны снизить нагрузку на белорусский малый и средний бизнес. Наиболее актуальными на сегодняшний день проблемами здесь являются налогообложение, арендные ставки, а также отношение контролирующих органов. Теоретически эти проблемы могут быть решены уже в краткосрочной перспективе через диалог бизнеса и власти с целью поиска обоюдовыгодных решений. Тем не менее в настоящее время наблюдается обратная тенденция: появилась информация о возможном росте налоговой нагрузки, а также изменении (в худшую для предприятий сторону) правил расчета и уплаты налогов. Вопреки планам белорусского руководства, эти меры могут существенно



замедлить развитие белорусской бизнес-среды, равно как и появление в ней новых предпринимателей. Резюмируя вышеизложенное, приходится констатировать, что в настоящее время белорусский малый и средний бизнес в подавляющем большинстве случаев ориентируется на внутренние резервы своего развития, видя во внешних факторах не столько поддержку, сколько проблемную составляющую своей деятельности. Позитивные изменения, произошедшие за последний год, позволяют со сдержанным оптимизмом относиться к потенциалу белорусского частного сектора. Однако темпы этих изменений все еще отстают от заявленных прогнозов роста вклада предприятий малого и среднего бизнеса в белорусскую экономику.

С целью существенного повышения вклада малых предприятий в развитие экономики страны за счет более широкого использования их потенциала в сферах производства и оказания услуг, активизации инвестиционной, инновационной и экспортной деятельности необходимы:

- создание организационных, правовых и экономических условий, способствующих динамичному и устойчивому развитию данного сектора экономики;

- формирование рациональной структуры предпринимательского сектора путем обеспечения его преимущественного развития в отраслях и регионах, где потенциал данного сектора используется в недостаточной степени;

- совершенствование нормативной правовой базы, регулирующей вопросы создания, деятельности, ликвидации, обращения субъектов хозяйственной деятельности в государственные органы (упрощение порядка прохождения документов, реализация на практике принципа «одного окна» и др.), а также минимизация нормативных ограничений, сдерживающих развитие субъектов малого предпринимательства;

Развитие частного малого и среднего предпринимательства, безусловно, не является самоцелью, а рассматривается как важнейший фактор структурной трансформации экономики, повышения ее конкурентоспособности и устойчивости в среднесрочной перспективе.

Беларуси предстоит решать:

- 1) как произвести перераспределение трудовых ресурсов и капитала в пользу сегментов экономики с высокой производительностью;

- 2) как осуществить реструктуризацию сектора государственных предприятий; 49

- 3) как поддержать недостаточно развитые частный сектор и сектор услуг. Решив эти задачи, Беларусь оживит свои конкурентоспособные сегменты экономики и раскроет неиспользованные возможности для экономического роста.

Необходимым условием развития предпринимательства является не только наличие творческой инициативы граждан, но также их готовность населения к занятию бизнесом, наличие знаний в области открытия и ведения собственного дела, а также квалифицированных специалистов для обеспечения его функционирования и эффективного роста. Для малого и среднего бизнеса наличие квалифицированных кадров имеет гораздо большее значение, чем для крупных компаний. Зарубежными экспертами и аналитиками мотивированный и квалифицированный персонал организации рассматривается как безусловное конкурентное преимущество.

Для стимулирования частных компаний к вложению средств в перспективные проекты необходима реализация комплекса мер по созданию более благоприятного инвестиционного климата, прежде всего, в сфере имущественных отношений: Основными мерами в этом аспекте могут стать следующие:

- упрощение процедуры и сокращение сроков передачи субъектам предпринимательской деятельности неиспользуемых или неэффективно используемых объектов государственной собственности для реализации инвестиционных проектов;

- расширение перечня неиспользуемого или неэффективно используемого имущества, подлежащего передаче в безвозмездное пользование или в собственность предпринимателей для реализации инвестиционных проектов, путем включения в него неиспользуемого имущества областных центров и городов областного подчинения;

- сокращение количества и существенное упрощение процедур подготовки разрешительной документации, а также законодательное ограничение сроков ее выдачи для размещения и организации строительства объектов;

- освобождение инвесторов от уплаты земельного налога и арендной платы за земельные участки, занятые под строительство объектов, предусмотренных инвестиционным проектом, на срок выполнения проектно-строительных работ;

- установление нулевой ставки ввозной таможенной пошлины на ввозимое субъектами малого и среднего бизнеса новое технологическое оборудование, независимо от его таможенной стоимости и страны происхождения;

Для развития внешнеэкономической деятельности малого и среднего предпринимательства, повышения вклада данного сектора в модернизацию отечественной экономики и обеспечение

устойчивого хозяйственного роста необходимо формирование стимулирующей экспорт институциональной среды, обеспечивающей конкурентоспособные условия деятельности отечественных субъектов хозяйствования на мировом рынке.

В современном мире одним из ключевых факторов устойчивого экономического роста является развитие сотрудничества и взаимодействия малого и среднего бизнеса с крупными субъектами, совершенствование на этой основе организации производства и повышение его эффективности. Наиболее распространенными формами такого сотрудничества, обеспечивающего интеграцию преимуществ малого и крупного предпринимательства, являются франчайзинг, субконтрактация, кластеры [4].

Таким образом предпринимательство в Республике Беларусь представляет собой перспективно развивающийся сектор экономики, постепенно увеличивающий свой вклад в обеспечение общего экономического роста.

#### Список использованных источников:

1. Государственная программа поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь на 2013-2015 годы [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства экономики Республики Беларусь. - Режим доступа: [http://economy.gov.by/ru/small\\_business](http://economy.gov.by/ru/small_business)
2. Состояние развития малого бизнеса в Беларуси [Электронный ресурс] / Сайт новостей. - Режим доступа: <http://.21.by/biz-info/10387.html>
3. Белорусский бизнес: состояние, тенденции, перспективы [Электронный ресурс] / Исследовательский центр ИПМ. - Режим доступа: <http://research.by/analytics/businessbook/>
4. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь на период до 2020 года. Позиция бизнес сообщества [Электронный ресурс] / Совет по развитию предпринимательства в Республике Беларусь. - Режим доступа: [http://ced.by/ru/publication/books/~shownews/strategia\\_razvitiya-msb-do-2020](http://ced.by/ru/publication/books/~shownews/strategia_razvitiya-msb-do-2020)

**Клименко К.В.**, к.е.н., старший науковий співробітник  
відділу фінансових ринків НДФІ  
*ДННУ «Академія Фінансового управління» Міністерства Фінансів України (м. Київ, Україна)*  
e-mail: [Ekaterina181818@rambler.ru](mailto:Ekaterina181818@rambler.ru)

#### **«Зелені» облігації як антикризовий інноваційний інструмент фінансування держави**

З метою розробки політики законодавчої бази та рамкових угод у сфері фінансування сталого розвитку Програма ООН з навколишнього середовища (ЮНЕП) розпочала роботу над проектом «Модельовання стійкої фінансової системи для «зеленої» економіки» (Inquiry). Концепція проекту сформувалася за результатами обговорення на Всесвітньому економічному форумі в Давосі в січні 2014 року. Діяльність Inquiry будується на базі двох проєктів ЮНЕП: фінансові ініціативи та ініціативи зі створення «зеленої» економіки (здійснюють стратегічні дослідження і надають підтримку урядом у більш ніж 40 країнах).

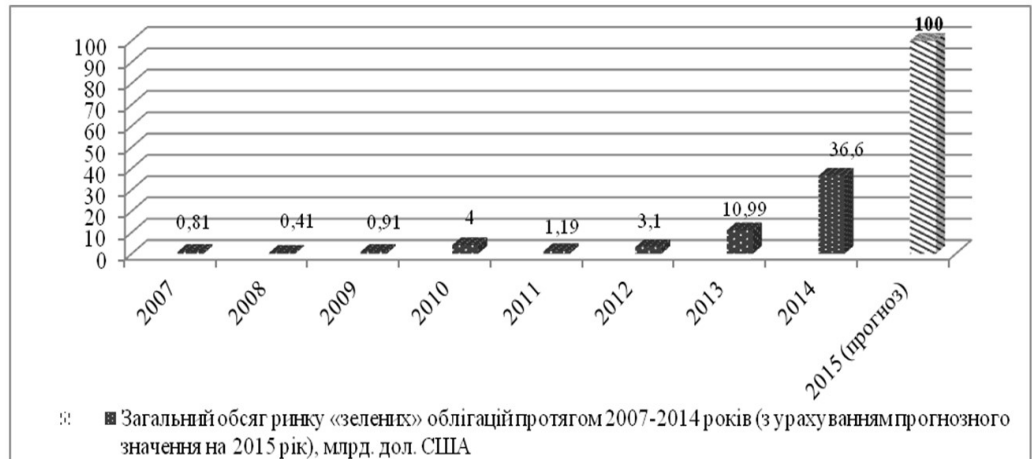
Inquiry проводить аналіз фінансової системи з точки зору її ефективності в рамках концепції «зеленої» економіки («green» economics), а також визначає можливості проведення реформ і потенційні проблеми [0].

Офіційно, політика «зеленої економіки» прийнята ОЕСР у 2009 році в якості стратегічного напрямку розвитку («Стратегія зеленого зростання ОЕСР»). В Європі офіційним документом, що регулює цей напрям, є «Дорожня карта та стратегія ресурсоефективної зеленої економіки Європи». Прийнята і «Дорожня карта низько вуглецевого зеленого зростання» для країн Азії та Тихого океану. Україна не залишилась осторонь процесу побудови нового антикризового напрямку і у 2012 році приєдналась до «зеленої платформи» ЮНІДО. Основні кроки з розбудови даної моделі визначені Законом України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року», однак зауважимо, що сьогодні Міністерством економічного розвитку і торгівлі України станом на листопад 2015 року запропоновано проєкт змін до цього Закону до 2030 року.

Протягом останніх років у зарубіжних країнах все більшого оберту на фінансових ринках набирає такий фінансовий інструмент як «green» bonds або «зелені» облігації.

«Зелена» облігація – це борговий фінансовий інструмент, кошти від продажу якого спрямовуються виключно на фінансування так званих «зелених» проєктів (як нових, так і наявних). Головним, і по суті єдиним, критерієм таких проєктів є їх «екологічність». У широкому сенсі, «екологічність» проєкту можна визначити як збереження екологічної стійкості (включаючи енергозбереження), біорізноманіття планети, а також відсутність будь-яких негативних ефектів на кліматичне середовище в результаті його реалізації.

На початку 2012 року загальний обсяг ринку «зелених» облігацій складав усього 3,1 млрд. дол. США, а у 2014 році таких інноваційних фінансових інструментів у світі було випущено загальною вартістю майже 37 млрд. дол. США (36,6 млрд. дол. США). При цьому, згідно прогнозу міжнародної консалтингової фірми KPMG наприкінці 2015 року сукупний обсяг розміщень «зелених» облігацій складе вже понад 100 млрд. дол. США (рис. 1) [0].



**Рис. 1** Загальний обсяг ринку «зелених» облігацій протягом 2007-2014 років (з урахуванням прогнозного значення на 2015 рік), млрд. дол. США

*Джерело: складено автором на основі [0].*

Тому вважаємо необхідним проаналізувати та деталізувати аспекти інноваційного фінансового інструменту – «зелені» облігації, визначити площину їх випусків, а також дати відповідь на питання – коли їх очікувати на фінансовому ринку України?

Так, у 2014 році основними емітентами «зелених» облігацій стали міжнародні фінансові організації – Європейський інвестиційний Банк (6,3 млрд. дол. США), Міжнародний Банк реконструкції та розвитку (5,2 млрд. дол. США), французька енергетично-газова компанія GDF Suez (3,4 млрд. дол. США), Міжнародна фінансова корпорація (3 млрд. дол. США) та Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW (німецький державний банк розвитку)) (2 млрд. дол. США) [0]. Окрім того, клуб емітентів поповнився приватними фінансовими інститутами і навіть корпораціями такими як Unilever та Toyota, що відобразили стрімкі темпи розвитку і швидке зростання інтересу з боку інвесторів.

Основні покупці «зелених» облігацій – європейські інституційні інвестори, для яких фінансування екологічних проектів є демонстрацією їх соціально-відповідальної інвестиційної політики, яка бере до уваги як фінансові, так і інші аспекти.

Крім відповідних національних законодавств, випуск «зелених» облігацій регулюється «Принципами зелених облігацій» (Green Bond Principles), які формулюються Міжнародною асоціацією ринків капіталу. Окремі організації, що здійснюють чи планують випуски таких облігацій, можуть мати і власні критерії відбору/вимоги, застосовні до таких випусків.

Принципи включають в себе такі основні компоненти, як: правила/допустимі напрямки використання коштів; процес оцінки і вибору проектів; управління засобами; звітність [0]. Згідно із загальноприйнятими правилами, відповідні розділи мають бути включені в проспект емісії. При цьому, враховуючи інноваційність, динамічність і високі темпи розвитку ринку, принципи підлягають щорічному перегляду.

Основоположним у процесі випуску та подальшого обігу «зелених» облігацій є питання допустимих напрямів використання отриманих коштів. Так, згідно з правилами використання коштів, кошти від розміщення облігацій повинні направлятися в проекти з енергоефективності (в тому числі, шляхом підвищення теплоізоляції житлових будинків і розвитку альтернативних джерел енергії), утилізації відходів, ефективного використання земельних ресурсів, збереження флори/фауни, водних ресурсів, підвищення екологічності транспортування людей і вантажів.

За необхідності даний список може доповнюватися – основною умовою є чітко виражені «екологічні вигоди», які піддаються опису і (по можливості) кількісній і/або якісній оцінці. Процес оцінки інвестиційного проекту передбачає виділення конкретних критеріїв відбору об'єкта фінансування з точки зору його відповідності принципам екологічності та напрямку використання коштів.

На етапі управління коштами та надання звітності відстежують використання коштів, що вимагає повного розкриття інформації (в ідеалі – із залученням зовнішнього аудитора). Рекомендується також використовувати конкретні кількісні і/або якісні показники, які б оцінювали ступінь впливу реалізації тих чи інших фінансованих проектів на екологічне середовище (наприклад, зниження обсягу викидів в атмосферу, зниження обсягів споживання енергії, кількість людей, які отримали доступ до чистої питної води тощо).

Зараз існує чотири основні види «зелених» облігацій, які відповідають загальноприйнятим критеріям (Принципам): облігації, забезпечені доходами, стандартні облігації, проектні облігації, сек'юритизовані облігації [0].

**Стандартні облігації** (*Green Use of Proceeds Bond*). Є стандартним борговим зобов'язанням із правом регресу до емітента. Правомочність використання коштів, отриманих у результаті емісії, забезпечується емітентом шляхом їх розміщення в той чи інший суб-портфель і підтверджується внутрішніми перевірочними процедурами в контексті фінансових та інвестиційних операцій емітента. Емітенту рекомендується також інформувати власників цінних паперів щодо передбачуваних напрямів вкладення невикористаних коштів.

**Облігації, забезпечені доходами** (*Green Use of Proceeds Revenue Bond*). Є борговим зобов'язанням без права регресу до емітента. Кредитна позиція держателя паперів забезпечується грошовим потоком від фінансованого проекту (проектів), який може бути вказаний в розділі проспекту, присвяченому використанню коштів.

**Проектні облігації** (*Green Project Bond*). Є борговим зобов'язанням, згідно з яким інвестор несе прямий кредитний ризик, пов'язаний із фінансуванням того чи іншого проекту (проектів). Проектні облігації можуть бути як із правом регресу до емітента, так і без.

**Сек'юритизовані облігації** (*Green Securitized Bond*). Є борговим зобов'язанням, забезпечене одним (чи більше) конкретним проектом, включаючи іпотечні та інші, забезпечені активами, цінні папери (covered bonds, ABS). Первісним джерелом виплат за облігаціями такого виду є, як правило, грошовий потік, генерований активами, що лежать в основі випуску. Прикладами таких активів можуть бути сонячні батареї, розміщені на дахах будинків або інші пристосування для підвищення рівня енергоефективності [0].

Попит на «зелені» облігації є досить істотним, а по відсоткових ставках вони мало чим відрізняються від звичайних облігацій. Високий попит на «зелені» боргові цінні папери може здатися дивним, тому що країни поступово скорочують субсидії компаніям, які займаються виробництвом енергії з поновлюваних ресурсів. На практиці вони нічим не відрізняються від звичайних облігацій. Їх погашення відбувається згідно з умовами розміщення, протягом певного періоду часу, відповідно до норми прибутковості, винятком є те, що акумульовані ресурси направляються на «зелені цілі». Кошти, отримані від випуску «зелених облігацій», йдуть на різні проекти – від екологічної ферми у Китаї до гідроелектростанції в Чилі.

Так, у 2013 році відразу три компанії випустили на ринок «зелені облігації», кошти від яких було направлено в антикризовий сектор розбудови економіки – поновлювання енергії. «Зелені» цінні папери на ринок випустили французька енергетична група EDF, шведська компанія Group Vasakronan, що займається нерухомістю, і Bank of America Merrill Lynch [0].

Прагне реформувати свій ринок «зелених» облігацій в п'ятирічний термін і Китай. Протягом 2011-2015 рр. Китаєм було заплановано розширення внутрішнього ринку облігацій в рамках серії заходів з підвищення фінансової системи та направлення залучених ресурсів у зазначених напрямках. «Зелені» облігації Китаю також були використані для надання підтримки іншим країнам у формі офіційної допомоги у сфері екології. Таке маркування стало позитивним сигналом для інвесторів, стимулювало додаткові потоки капіталу, породило зростання попиту, забезпечило підвищення прозорості ринку та використання доходів за облігаціями, а також зміцнило провідну роль Китаю у сприянні «зеленого зростання» у країні та за кордоном [0].

Згідно видання China Times до 2030 року Китай планує збудувати ще 110 заводів та 6-8 атомних електростанцій, при цьому залучаючи фінансові ресурси через інструменти «green» bonds, адже щорічно Китай інвестує 500 млрд. юанів (біля 78,8 млрд. дол. США) в «зелені» інвестиції.

Адже саме Китай прагне зайняти лідируючу позицію із продукування «зелених» облігацій на міжнародному ринку і в такий спосіб продемонструвати свою позицію щодо поліпшення стану навколишнього середовища. У майбутньому з метою залучення іноземних інвестицій планується відкриття «єдиного інвестиційного вікна» спеціально для «зелених» облігацій. «Єдине інвестиційне вікно» має бути адаптоване для задоволення потреб довгострокових інституційних інвесторів, таких як пенсійні фонди, державні інвестиційні фонди та страхові компанії, що займають провідні позиції у рамках рейтингу Institutional Investor. Ці фінансові інституції допоможуть поліпшити управління фінансово-інвестиційними ризиками та підвищити ліквідність даних інноваційних фінансових інструментів шляхом введення більшої кількості покупців на вторинний ринок [0].

Широким є і коло внутрішніх інвесторів Китаю, які підтримують ринок «зелених» облігацій через диверсифікацію портфеля облігацій. Це, зокрема, Національний фонд соціального забезпечення, що продукує міські і сільські програми соціального страхування.

У 2014 році фінансова група TD Bank Group (TD) стала першим канадським комерційним банком, що випустила «зелені» облігації, щоб залучити капітал для підтримки екологічних проєктів. Загальний розмір пропозиції склав 500 млн. канадських доларів [0].

TD Bank Group вкладає в поняття «соціально-орієнтованих» фінансових продуктів власний сенс і розглядає «green» bonds як можливість підтримати «низьковуглецеву економіку» (low carbon economy) в рамках трьох напрямів: поновлювані джерела енергії, економія ресурсів, і зелена інфраструктура міст. Показники ефективності для кожного напрямку допомогла розробити Канадська асоціація по стандартизації (The Canadian Standards Association), а за цільовим використанням доходів стежить аудиторська компанія Ernst & Young.

Ціни «зелених» і «звичайних» облігацій приблизно однакові, тому що випуск «green» bonds для банку є експериментальним. Це частина загально організованої політики «вуглецевої нейтралітету» (carbon neutrality), реалізація якої почалася ще в 2009 році з внутрішньої інспекції завдань банку (яких понад 2000 установ). Надходження прибутку від «green» bonds розподіляється між «рефінансуванням діючих проєктів» і «фінансуванням нових ініціатив» у сфері низьковуглецевої економіки. Розділити проєкти на ці дві категорії дуже складно, тому що з початку фінансового року (саме в цей момент відбувся випуск «green» bonds) деякі нові проєкти вже завершилися і вийшли на етап рефінансування. Тим не менш, пошук інноваційних ідей був і залишається для ініціативи TD Bank Group одним із найважливіших завдань.

Насамперед, найбільшим показниками успіху для банку є лідерство у сфері підтримки екологічних проєктів. Так, серед 39 суб'єктів, залучених в ініціативу «green» bonds –12 організацій, третина з яких є для банку «новачками» – традиційними і «соціально відповідальними» інвесторами. Надалі банківська установа планує розширити аудиторію за рахунок приватних інвесторів, надавши їм можливість для участі в взаємних фондах (фондах взаємних інвестицій (mutual funds)) [0].

У березні 2014 року один з світових лідерів на ринку продуктів харчування та товарів побутової хімії Unilever вперше вийшов на ринок «зелених» облігацій з корпоративними облігаціями сталого розвитку на суму 250 млн. фунтів стерлінгів на чотири роки. «Green» bonds випущені під реалізацію проєктів, мета яких забезпечити скорочення відходів, використовуваної води і викидів вуглекислого газу на діючих підприємствах компанії, в тому числі в країнах пострадянського простору, як мінімум удвічі. «Зелені» облігації сталого розвитку мають безпосереднє відношення до Плану сталого розвитку і підвищення якості життя. Випуск був повністю розміщений за три години, при цьому попит на облігації перевищив пропозицію більш аніж утричі, що вказує на їх високу затребуваність ринком [0].

Чи можуть «зелені» облігації з'явитися в Україні? Вважаємо, що можуть і повинні. Адже сьогодні в рамках проведення активних антикризових економічних реформ серед основних питань органів державної влади є зменшення споживання енергоресурсів та необхідність залучення «довгострокових» фінансових ресурсів. Постачальниками грошових коштів могли б стати державні банки, проте результати їхньої діяльності та значні потреби в докапіталізації показують, що держбанки не завжди «правильно» розподіляють ресурси.

Тому можливо, програмами енергоефективності та «зеленими технологіями» в нашій країні повинні займатися міжнародні фінансові організації (МФО), діяльність яких є прозора. Держава ж повинна забезпечити такі умови на фінансових ринках, щоб МФО могли запозичувати кошти в гривневою еквіваленті під прийнятну відсоткову ставку і фінансувати інвестиційні проєкти, важливі для розвитку держави. Перспективним джерелом інвестицій ринку «зелених» облігацій є і залучення заощаджень вітчизняних роздрібних інвесторів. Адже саме населення краще інформоване про необхідність і вигоди від інвестиції в навколишнє середовище. Роздрібні інвестори можуть оцінити важливість чистої води, повітря та зеленого зростання їх місцевості, і це є стимулом для інвестування саме в «зелені» облігації. Такий інструмент є корисним для перетворення заощаджень населення в екологічні активи.

Розвиток ринку «зелених» облігацій забезпечить вибір поліпшених можливостей прибутковості для вкладників, надасть можливість розширити поставки недорогого капіталу для «зелених галузей», підвищить прозорість базових фінансових активів у економічній системі, стимулюватиме перетворення заощаджень домогосподарств в інвестиції для збереження навколишнього середовища, направить канал міжнародних прямих іноземних інвестицій на довгострокових умовах відповідно до цілей «зеленого зростання» та забезпечить економію державних витрат, які інвестуються в екологічну сферу, відповідно до пріоритетів екологічної політики.

Дотримання основних принципів ефективної політики управління інноваційними борговими зобов'язаннями, зокрема щодо раціонального залучення, ефективного використання позик, є важливим

завданням для українського Уряду в досягненні фінансової незалежності та стійкості, оцінюючи існуючі тенденції «зеленого» росту боргових фінансових інструментів в світі.

Список використаних джерел:

1. 5 пунктов о «зелёных» облигациях [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://blogs.korrespondent.net/blog/business/3496187/>
2. Волинчук Ю.В. Глобальні виміри сталого розвитку / Ю. В. Волинчук // Економічний форум. – 2015. – № 1. – С. 27–33. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecfor\\_2015\\_1\\_7.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecfor_2015_1_7.pdf)
3. Європа йде на «зелений»: що таке green bonds і коли їх чекати в Україні [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1390821-evropa-jde-na-zelenij-shcho-take-green-bonds-i-koli-yih-chekati-v-ukrayini>
4. Канадский банк вышел на рынок «зеленых» облигаций [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://ep-digest.ru/?p=33>
5. На финансовых рынках появились «зеленые» облигации [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://lenta.ru/news/2013/12/02/bonds/>
6. Bloomberg и Bank of America Merrill Lynch, матеріали звіту за жовтень 2014р.
7. Climate Bonds Initiative. Bonds and climate change: State of the market 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.climatebonds.net/files/Bonds\\_Change\\_2013\\_A3.pdf](http://www.climatebonds.net/files/Bonds_Change_2013_A3.pdf).
8. Sustainable Insight Gearing up for green bonds [Електронний ресурс] Режим доступу: Key considerations for bond issuers [kpmg.com/sustainability/](http://kpmg.com/sustainability/)

**Климович А.М.**, аспирант 2 курса

Научный руководитель: **Дорина Е.Б.**, профессор, д.э.н.

*Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации  
(г. Гомель, Беларусь)*

e-mail: meo-428@mail.ru

### **Проблемы регулирования развития отраслей экономики**

В инновационной экономике оправдало себя централизованное регулирование в масштабах не только корпорации, страны, но и группы стран. Реальная рыночная экономика склонна к научно обоснованному сочетанию централизованного регулирования и рыночного механизма. При этом государством задаются ключевые параметры, достижение которых обеспечивается сочетанием государственных и рыночных регуляторов формирования оптимальной структуры сферы услуг в условиях глобализации рынков и конкуренции.

В связи с растущей глобализацией и вхождением Беларуси в мировое экономическое пространство главной стратегической целью инновационного развития должно стать достижение высокой конкурентоспособности отечественной продукции и услуг на мировых рынках, что в свою очередь зависит от прибыли и эффективности организаций.

Проблемы регулирования экономики являются основой любого государства. От ее решения зависит уровень государственного вмешательства в экономику и масштабы государственного предпринимательства. Основное отличие государственного предпринимательства в сфере услуг состоит в том, что оно в большей степени ориентировано на решение социальных задач, чем получение прибыли. Развитие рыночных отношений обуславливает необходимость внимательного отношения к анализу затрат не только в сфере непосредственного производства продукции и услуг, но и в сфере инфраструктурного обеспечения. Потери от неэффективной стратегии в управлении инфраструктурой могут привести к банкротству организации.

Современные взгляды и новые концепции развития сферы услуг более рациональны и прогрессивны. Одной из характерных тенденций является возрастание интереса представителей государственных и общественных структур к социальным вопросам и социальной защите населения региона. Особенностью рынка услуг является необходимость в его социальной ориентации, так как, являясь формирующим элементом социально-экономического комплекса, он создает условия для достижения определенного уровня благосостояния населения, что обуславливает целостность государственного регулирования с целевыми императивами национального развития.

Регулирование экономики – целенаправленные процессы, обеспечивающие поддержание или изменение экономических явлений и связей. [1]. П. Самуэльсон подчёркивал, что в современном обществе существует два основных вида регулирующей роли государства: экономическое регулирование и социальное.

Региональные аспекты государственного регулирования развития сферы услуг Республики Беларусь необходимо исследовать на основе научных подходов с учетом геополитического, экономического, социального и экологического положения.

Доля сферы услуг в ВВП за 2009 – 2010 гг. увеличилась с 40,6 до 41,2%, в 2011 – сократилась до 39,5%, в 2013 – 45,97%, в 2014 – 45,2% [2].

Следует определить приоритетные направления инновационного развития, которые позволят реализовать системные проекты создания новых производств V-VI технологических укладов,

обладающих наибольшей добавленной стоимостью и низкой энерго- и материалоемкостью, на базе макротехнологий.

Создание новых производств, подотраслей экономики высших технологических укладов, реализация крупных инвестиционных и инновационных проектов на базе имеющихся технологий с привлечением иностранного капитала обеспечит ускорение роста ВВП Республики Беларусь за счет наукоемкой продукции и услуг. Их вклад в экономическое развитие к 2015 году должен был сравняться с вкладом традиционных секторов экономики [5].

Устойчивое развитие экономического потенциала региона обеспечивает использование новых и прогрессивных информационных технологий и является важным катализатором адаптации государства к динамичной среде. Онлайн-каталоги с оплатой по кредитным или закупочным картам и системы электронных закупок, например, торговые площадки и обратные аукционы на базе веб-технологий, совершенствуют процесс государственных закупок, основанный ранее на сетях электронного обмена данными, которые являлись единственным электронным связующим звеном между государством и поставщиками. Объявление тендеров и получение предложений цены в электронной форме улучшает качество информации, ускоряет процесс закупки и делает его более прозрачным, это снижает расходы поставщиков и повышает их интерес к государственному рынку и исследованию зарубежной практики.

В настоящее время высокотехнологичные отрасли во многих регионах не обеспечивают достаточный вклад в рост ВВП в силу несовершенства инновационной инфраструктуры и законодательства, несовершенства экономического механизма формирования прибыли и реализации приоритетов научной, научно-технической и инновационной сфер деятельности.

Приоритетным направлением развития сферы услуг является рост объемов реализации новых видов услуг, образующих инфраструктуру рыночного хозяйства (маркетинговые, правовые, банковские, депозитарные, страховые, информационные, консалтинговые). В частности, предусматривается развивать те услуги, которые связаны с освоением и использованием современных методов инжиниринга, прогнозированием и маркетингом наукоемкой продукции, инновационным бизнесом, функционированием фондового рынка.

В Республике Беларусь имеются потенциальные возможности для расширения экспорта транспортных, информационных и компьютерных услуг, услуг международного туризма, страхования. Для этого предстоит осуществить комплекс мероприятий по созданию условий, благоприятствующих увеличению транзитных перевозок грузов и пассажиров через территорию страны, таких как улучшение приграничной дорожной инфраструктуры; совершенствование нормативно-правовой базы, регламентирующей систему взимания сборов с транзитных перевозчиков и таможенные процедуры; обеспечение сохранности грузов и транспортных средств, безопасности пассажиров и грузов.

Повышению конкурентоспособности отраслей экономики способствует привлечение инвестиций и активизация деятельности малого предпринимательства. Предполагается, что в сфере услуг получит работу значительная часть лиц, попавших на рынок труда в результате реструктуризации промышленных предприятий.

С целью совершенствования нормативно-правовой базы по услугам необходимы разработка единого базового классификатора видов деятельности, гармонизированного с международным; создание комплекса (фонда) научно-технической документации для сертификации услуг; принятие мер по правовому обеспечению электронной торговли, в том числе оплаты услуг и покупок в сети.

Основные тенденции развития услуг в Европейских странах: использование стратегий многоканального обслуживания; переход от оказания отдельных видов услуг к комплексному обслуживанию; переход к новым технологиям, расширение ассортимента и повышение качества.

Предпосылкой экономического развития регионов являются их ресурсная база, географическое положение и возможности территориальной кооперации производства. По данным характеристикам, соответственно и по уровню развития регионы имеют между собой весьма заметные отличия, что отражается и в их финансовых возможностях. Различные регионы имеют разные возможности для расширения сети организаций и предприятий сферы услуг.

Важнейшая проблема повышения эффективности сферы услуг – это разработка методологических и методических основ территориальной организации сети предприятий и учреждений ее отраслей. Она имеет две стороны: экономическую и социальную. С экономической точки зрения при рациональном размещении объектов сферы услуг предусматривается создание условий для высокоэффективного использования всех ресурсов, которыми она располагает.

С социальной точки зрения рациональное размещение сферы услуг предполагает рост обеспеченности населения материальными, образовательными, медицинскими, культурными и другими услугами в соответствии с конституционными нормами и республиканскими стандартами.

В ближайшие два-три десятилетия должны быть завершены начатые институциональные преобразования, сформирована отвечающая долгосрочным целям страны структура производства, создана адекватная система мотивации поведения предпринимателей и наемного персонала, радикальное

повышение уровня жизни населения. Желательно внедрить белорусскую экономику в мировое глобальное хозяйство, используя двусторонние и многосторонние связи. Экономические преобразования должны осуществляться в соответствии с принципами законности, конкуренции и социальной справедливости, мерами по последовательному совершенствованию законодательства и практики правоприменения с целью укрепления гарантий прав собственности, упрощения норм, регулирующих предпринимательство. Необходимо обеспечить модернизацию структуры экономики, направленную на повышение ее наукоемкости, достижение экологической сбалансированности и рост энергоэффективности.

Система привлечения иностранных инвестиций в новые наукоемкие сферы не имеет достаточной мотивации. В объемах выпускаемой научно-технической продукции продолжает оставаться низкой доля, характеризующаяся как высокотехнологичная, т. е. конкурентоспособная [3].

В общем объеме экспорта белорусских товаров доля высокотехнологичных товаров и услуг в 2013 году составляла 2,62%. Следует также отметить, что в структуре создаваемых новых технологий продолжают преобладать традиционные – 65–70%, новые технологии составляют 15–20% и лишь 5–10% – принципиально новые, т. е. конкурентоспособные за рубежом [2].

Прибыль является стержнем и главной движущей силой инновационной экономики, основным побудительным мотивом деятельности предпринимателей. Она характеризует финансовое положение организации, уровень удовлетворения личных и общественных потребностей работников, гарантирует полноту и своевременность выполнения обязательств. Прибыль в обобщенном виде отражает результаты хозяйственно-финансовой деятельности организации, эффективность затрат живого и овеществленного труда. Она служит важной экономической характеристикой эффективности работы организаций.

Устойчивость региона и его организаций складывается из двух составляющих: управляемой и неуправляемой, каждая из которых в свою очередь делится на три части, влияющие на доход, затраты и прибыль соответственно. Организация может управлять своей устойчивостью: ослаблять конкурентов, влиять на поставщиков и стимулировать потребителей и инфраструктуру рынка. Она обязана достигать устойчивости, прогнозируя долгосрочные последствия тех или иных тенденций во внешней среде и корректируя соответствующим образом свою стратегию. В соответствии со структурой воздействий система управления должна быть двухуровневой:

1. Система прогнозирования и управления политикой развития организации.
2. Система управления устойчивостью региона [4].

Развитие двустороннего сотрудничества в приграничных регионах является одной из наиболее эффективных форм регулирования развития экономики в современных условиях. Регион приграничного сотрудничества – регион в пределах административных или других прилегающих к государственной границе территориальных образований, существующих в соответствии с конституционным устройством, создаваемый для развития приграничного сотрудничества. Их перечень определяется правительствами Республик Беларусь, Российской Федерации и Украины.

Приграничное сотрудничество – развитие взаимовыгодных связей (сопредельных регионов путем согласованных действий государственных органов и региональных органов управления на основе национальных законодательств государств).

Межрегиональные связи позволяют решать большой круг конкретных вопросов в торгово-экономической и социальной областях. Они дают возможность использовать различные формы взаиморасчетов, выходить на новые рынки сбыта продукции, минуя посредников, решать прямые кооперационные связи и другие формы, партнерства. Органы управления приграничными регионами в пределах своих полномочий создают на сопредельных территориях благоприятные условия субъектам хозяйственной деятельности, предпринимательским структурам действующим в рамках совместных межрегиональных программ и инвестиционных проектов, соглашений о кооперации и специализации производств, а также поощряют деятельность юридических и физических лиц приграничных регионов. Цель – оптимальное сочетание государственной координации и поддержки с региональными интересами и инициативами, в создании благоприятных условий для осуществления согласованных проектов.

Приграничное сотрудничество, обеспечивая непосредственное участие средних и малых фирм, предпринимателей соседствующих стран, закладывает основы для их долговременной совместной работы.

Некоторые организации предпочитают тратить огромные деньги на попытки оказать влияние на эти системы (лоббирование своих интересов в государственных институтах, вложение в фундаментальные исследования и т.п.).

Необходимо определить задачи и функции каждого уровня в контексте общей цели управления развитием региона и организаций – сохранение устойчивости. Изменить политику организаций просто, но сложно сделать это так, чтобы изменение привело к его устойчивости в перспективе.

#### Список использованных источников:

1. Бизнес. Деловой энциклопедический словарь / В. Г. Гавриленко [и др.]. – Мн. : Право и экономика, 2003. – С. 888.
2. Интернет-сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа:



[www.belstat.gov.by](http://www.belstat.gov.by).

3. Климович, Л.К. Регулирование развития сферы услуг экологически дестабилизированного региона : монография / Л.К. Климович; под ред. А.В. Неверова. – Гомель : ЦИИР, 2008. – 310 с.

4. Климович А.М. Экономический потенциал сферы услуг региона в контексте устойчивого развития Материалы VII междунар. науч.-практ. конф. «Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость» (25-26 сент. 2014) в 2 т. Т.1. – Минск : БГЭУ, 2014. – С. 249–250.

5. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. / Национальная комиссия по устойчивому развитию Республики Беларусь; Редколлегия: Я.М. Александрович и др. – Мн.: Юнипак. – 200 с.

**Коваленко І.Г.**, студентка 4 курсу, група Т-122,  
факультет життєдіяльності, природокористування і туризму  
Науковий керівник: **Мекшун Л. М.**, к. е. н., доцент  
*Навчально-науковий інститут економіки  
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*  
e-mail: kovalenko1.95@mail.ru

### **Інновації та інноваційна діяльність в туристичній галузі України**

Впродовж другої половини ХХ – початку ХХІ ст. спостерігається прискорення темпів впровадження інновацій і зростання масштабів інноваційної діяльності у всіх секторах економіки, включаючи соціально-культурний сервіс і туризм. Туризм є однією з провідних і найбільш динамічних галузей економіки і за швидкі темпи він визнаний економічним феноменом сторіччя. Для **38%** держав світу туризм – головне джерело доходу державного бюджету.

В даний час туризм є глобальним соціально-економічним явищем, що функціонує в умовах іноді дуже жорсткої конкуренції, характеризується великим ступенем схильності до інноваційних процесів, проходження яких часто виступає основним чинником, що визначає конкурентоспроможність туристичних організацій [1, с 25].

На сьогодні вже не існує сумнівів щодо необхідності переходу України на інноваційну модель економічного розвитку, оскільки практика доводить, що саме інноваційні зрушення на сучасному етапі розвитку країни здатні не тільки забезпечити високі показники економічного росту, але й вирішити певні екологічні, соціальні проблеми, забезпечити конкурентоспроможність національної економіки, підвищити економічний потенціал України. Держава повинна зосередити свої зусилля і наявні вільні ресурси на розвитку перспективних для всієї національної економіки наукоємних галузей, тобто таких галузей, які активно впливають і сприяють розвитку інших секторів економіки. І такою галуззю є туризм.

Проте, туристичне господарство України має ряд проблем, які роблять його неконкурентоспроможним на світовому ринку туристичних послуг. Найголовнішими з цих проблем є: слабка матеріально-технічна база, яка потребує реконструкції або нового будівництва привабливих для туристів об'єктів, низький рівень сервісу, відсутність необхідної індустрії розваг, поганий стан пам'яток історії та культури, екологічні проблеми і т.п.

Пожвавлення розвитку туризму України та подолання негативних тенденцій можливе шляхом впровадження нововведень. Активізація використання інноваційного чинника призводить до створення конкурентоспроможної туристичної індустрії країни. У сучасних умовах жорсткої конкуренції на ринку туристичних послуг довгостроковий успіх компанії нерозривно пов'язаний з її здатністю безперервно впроваджувати інновації. Тому все більшої популярності набирають так звані «проривні» інновації. Це інновації, які змінюють співвідношення цінностей на ринку. При цьому старі продукти вже є неконкурентоспроможними просто тому, що параметри, на основі яких раніше проходила конкуренція, стають неважливими [2, с.11].

Різні аспекти проблеми інновацій та інноваційної діяльності в туристичній галузі відображені в численних публікаціях як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників. Серед науковців цю проблему розробляли В. М. Аньшина, Л. С. Александрова, І. Т. Балабанова, К.А.Галасюк, М.М.Малахов, Т.В. Майорова, В.С.Новіков, Д.С.Ушаков, В.І.Чернікова та інші.

Закон України «Про інноваційну діяльність» визначає інновації як новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукцію або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери; а інноваційну діяльність – як діяльність, що спрямована на вирішення і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг [3].

Розроблення, підготовка, освоєння, контроль та обґрунтування інновацій відбувається в процесі інноваційної діяльності. На думку Т.В. Майорової, інноваційна діяльність – це процес доведення наукової

ідеї або технічного винаходу до стадії практичного використання, що дає прибуток, а також пов'язані з цим процесом техніко-економічні та інші зміни у соціальному середовищі [4, с. 128].

Інноваційна діяльність у сфері туризму спрямована на створення нового або зміну існуючого продукту, на вдосконалення транспортних, готельних і інших послуг, освоєння нових ринків, впровадження передових інформаційних і телекомунікаційних технологій і сучасних форм організаційно-управлінської діяльності [5, с. 114]. Так, інновації в готельному бізнесі, транспорті, застосування енергетичних та ресурсозберігаючих технологій, здатні продовжити життєвий цикл туристичного продукту та знизити вартість туристичних послуг.

Туристичні підприємства України мають можливість лише частково застосовувати інновації. Зазвичай вони просто оновлюють окремі параметри турпродукту, наприклад, туристичного маршруту, адаптуються до нововведень конкурентів чи наслідують закордонних колег.

Для введення проривних або стратегічних інновацій необхідно набагато більше витрат, зокрема, як на розроблення, так і на впровадження інновації, що для більшості підприємств зробити важко через обмеженість ресурсів на удосконалення інноваційних процесів.

Вивчення тенденцій і закономірностей комплексного освоєння інновацій, планування позитивних результатів і управління ними – складна методологічна проблема у сфері туризму, пов'язана перш за все з класифікацією нововведень. Як значущі для визначення суті інновації в туризмі виділяють наступні класифікаційні ознаки:

- джерело ідеї (потреби туристів, відкриття, винаходу);
- вид інновації (інфраструктура туризму, турпродукт, способи і засоби розподілу турпродукту/послуги, управління, чинники виробництва);
- ступінь новизни (покращуючі, проривні);
- широта дії, масштабність, зв'язність (локальні, глобальні, системні);
- інвестиційне наповнення (некапіталомісткі, малокапіталомісткі, капіталомісткі) [2].

Інноваційний процес в туризмі достатньо специфічний. Він отримує, як правило, своє визнання, з одного боку, через туристський ринок і ступінь задоволеності клієнта, а з іншого боку, в основному завдяки ухваленню сумісних рішень туристичними організаціями, органами управління галуззю в регіоні, органами місцевого самоврядування і громадськими організаціями, діяльність яких пов'язана з туризмом, а також завдяки оцінці галузі місцевим населенням [6, с. 96].

К. А. Галасюк виділяє такі основні етапи розвитку інноваційних процесів у сфері туризму:

- створення сприятливих умов для залучення вітчизняних та іноземних інвестицій у туристичну галузь;
- використання нових інноваційних форм організації туристичної діяльності;
- поліпшення підготовки співробітників туристичних операторів та турагентів;
- впровадження передових методів управління кадрами на підприємствах туристичної галузі.
- розширення пропозиції додаткових послуг;
- застосування альтернативних видів туризму;
- впровадження сателітних (допоміжних) розрахунків у туризмі [6].

На нашу думку, до основних напрямів інноваційної діяльності у сфері туризму і гостинності України можна віднести:

- випуск нових видів туристичного і ресторанного продукту, готельних послуг;
- використання нової техніки і технологій у виробництві традиційних продуктів;
- використання нових туристичних ресурсів, що раніше не використовувалися, наприклад, подорожі туристів на космічних кораблях;
- новий маркетинг, новий менеджмент на ринку туристичних послуг;
- виявлення і використання нових ринків збуту продукції (готельні і ресторани ланцюги).

Науково-технічна революція не тільки стала матеріальною основою формування масового туризму. Вона зробила величезний вплив на інноваційну діяльність в соціально-культурному сервісі і туризмі через високі технології, до яких належать нові матеріали, мікропроцесорна техніка, засоби інформації і зв'язку, біотехнологія [7].

Таким чином, інноваційна діяльність у сфері туризму України направлена на створення нового або зміну існуючого продукту, на вдосконалення транспортних, готельних і інших послуг, освоєння нових ринків, впровадження передових інформаційних і телекомунікаційних технологій і сучасних форм організаційно-управлінської діяльності. Тому вже не існує сумнівів щодо необхідності переходу туристично-рекреаційної індустрії України на інноваційну модель економічного розвитку. Саме інноваційні зрушення на сучасному етапі розвитку галузі здатні забезпечити її конкурентоспроможність, підвищити якість послуг, забезпечити високі показники економічного росту.

#### Список використаних джерел

- 1.Чернікова В.І. Особливості інновацій у туризмі //В.І. Чернікова // Вісник ДІТБ. – 2012. - №16. – С.89-94.
- 2.Гарбера О.Є. Основні теоретичні та практичні аспекти інноваційної діяльності в туристичному господарстві України. / О.Є. Гарбера // Інвестиції: практика та досвід. – 2009 - №23. – С.29-31.

3. Закон України «Про інноваційну діяльність»: [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
4. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність : навч. посібн. / Т.В. Майорова. – К. : ЦУЛ, 2003. – 376 с.
5. Власова Н. М. Інноваційна діяльність в туристичному бізнесі / Н.М. Власова, В.В. Смирнова, Н.Ю. Семененко // Культура народів Причорномор'я. – 2009. – № 176. – С. 113-114.
6. Галасюк К.А. Проблемні питання щодо визначення базових понять інноватики у сфері туризму [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1415/1/>
7. Гонтаржевська Л.І. Зовнішньоекономічна діяльність туристичних підприємств України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу [http://tourlib.net/aref\\_tourism/gontarjevaska.htm](http://tourlib.net/aref_tourism/gontarjevaska.htm).

**Кожевникова И.А.**, аспирант  
 Научный руководитель: **Еловой И.А.**, д.э.н., профессор  
*Белорусский государственный университет транспорта (г. Гомель, Беларусь)*  
 e-mail: 375291171727@yandex.by

### Оценка стоимости 1 пассажиро-часа с учетом качественных показателей

При выборе наиболее оптимального маршрута следования, пассажир руководствуется принципом оптимальности расходов и соответствующего им уровня качества поездки.

Имеются два вида расходов, связанных с перевозкой пассажиров: расходы на эксплуатацию пассажирского транспорта и расходы, вызываемые затратой времени пассажиров в пути следования. Продолжительность времени нахождения пассажира в пути следования является важным экономическим ресурсом. Пассивное его использование влияет на транспортную усталость пассажира и, соответственно, снижает работоспособность, что имеет отрицательный народнохозяйственный эффект в целом.

Для экономического анализа затрат времени, проведенного пассажиром в пути следования, целесообразно использование показателя 1 пассажиро-час. Под *пассажиро-часом* будем понимать единицу измерения затрат времени пассажира, пассивно следующего из пункта отправления в пункт назначения. Оценка стоимости пассажиро-часа представляет собой весьма сложную задачу, решение которой имеет различные подходы и зависит от ряда факторов, зачастую трудноопределимых.

Н.В. Правдин в своей монографии «Пассажирские станции» обосновывает необходимость оценки в денежном эквиваленте стоимости 1 пассажиро-часа, поскольку затраты на передвижение (время поездки) непосредственно влияют на производительность труда рабочего.

Для расчета стоимости пригородного пассажиро-часа Н.В. Правдин рекомендует формулу (1)

$$C_{пч} = \frac{2 \cdot \sum_{i=1}^n Z_{пч}}{n(1+k)}, \quad (1)$$

где  $Z_{пч}$  - общие потери в заработной плате за 1 ч работы в руб.;

$n$  - число рабочих, теряющих в зарплате;

$k$  – доля в пригородном потоке лиц, незанятых в производственной сфере (в условиях крупного города  $k$  колеблется от 0,2 до 0,5);

2 – коэффициент, учитывающий потери в прибыли [2, с.152].

Однако, оценивая стоимость 1 пассажиро-часа, Н.В. Правдин рассматривает только рабочих, не учитывая другие категории, следующие данным маршрутом, кроме того, данная формула не учитывает качественные составляющих поездки.

Стоимость одного пассажиро-часа на отдельном маршруте будет складываться из экономической и качественной составляющей - формула (2)

$$C_{п-ч} = C_{п-ч}^э + C_{п-ч}^к, \quad (2)$$

где  $C_{п-ч}$  – стоимость 1 пассажиро-часа (пасс-ч);

$C_{п-ч}^э$  – экономическая составляющая стоимости 1 пасс-ч;

$C_{п-ч}^к$  – качественная составляющая стоимость 1 пасс-ч.

В качестве экономической составляющей для расчета стоимости одного пассажиро-часа на заданном маршруте будем использовать величину оценки пассажиро-часа железной дорогой, которая определяется в размере 3% от стоимости проезда за каждый час задержки, но не более стоимости проезда [3].

Для стоимостной оценки качественных показателей будем использовать *балловый метод*, который применяется в ценообразовании для определения цены с учетом качественных характеристик изделия, которые не поддаются непосредственному количественному измерению.

Чтобы определить цену балловым методом, прежде всего, нужно выбрать показатели качества изделия, которые имеют важное значение для потребителя. Затем формируется комиссия из нескольких независимых экспертов, оценивающих каждый качественный параметр товара в баллах по заранее установленной шкале. Для расчета необходимо выбрать аналог (или базовое изделие), с которым будет сравниваться товар, требующий установления цены. Если оцениваемые показатели качества неравнозначны для покупателей, их можно проранжировать и ввести в расчет показатели значимости (весомости).

Таким образом, цену нового изделия можно рассчитать по формуле 3

$$C_H = C_B / \left( \sum_{i=1}^n (B_{Bi} \cdot Y_i) \cdot \sum_{i=1}^n (B_{Hi} \cdot Y_i) \right), \quad (3)$$

где  $B_{Bi}$  и  $B_{Hi}$  - балловая оценка  $i$ -го качественного параметра соответственно по базовому и новому изделиям;

$Y_i$  - коэффициент весомости  $i$ -го качественного параметра в долях единицы;

$n$  - количество оцениваемых качественных параметров [1, с.81].

Будем использовать балловый метод для стоимостной оценки качественных показателей процесса перевозки.

Определим основные показатели, определяющие уровень качества перевозки на маршруте, к ним относятся: продолжительность времени в пути; безопасность; доступность; комфортабельность; экономичность.

Определим весомость каждого показателя в долях единицы

$$\sum_{i=1}^n \alpha_i = 1$$

где  $\alpha_i$  -  $i$ -ый показатель качества;

$n$  - количество показателей качества.

Будем использовать 10-балльную шкалу для экспертной оценки качественных показателей

$$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m \beta_{ij} = 10$$

где  $\beta_{ij}$  - оценка  $i$ -го показателя качества  $j$ -ым экспертом.

Умножим оценки факторов на соответствующие веса и суммируем результаты по каждому фактору отдельно

$$\sum_{i=1, j=1}^{n, m} \alpha_i \cdot \beta_{ij}$$

Найдем удельный вес каждого качественного показателя  $C_{ij}$  в балльной оценке – формула (4)

$$C_{ij} = \frac{\alpha_i \cdot \beta_{ij}}{\sum_{i=1, j=1}^{n, m} \alpha_i \cdot \beta_{ij}}, \quad (4)$$

Из пропорциональной зависимости определим значение каждого качественного показателя  $i$ , оцененного  $j$ -ым экспертом -  $K_{ij}$ , формула (5)

$$K_{ij} = \frac{C_{П-ч}^3 \cdot C_{ij}}{\alpha_i}, \quad (5)$$

Стоимость пассажиро-часа  $C_{П-ч}$  с учетом качественной составляющей определяется по формуле (6)

$$C_{П-ч} = C_{П-ч}^3 + \sum_{i=1, j=1}^{n, m} C_{П-ч}^3 \cdot K_{ij}, \quad (6)$$

Тогда средняя стоимость одного пассажиро-часа на отдельном маршруте  $\bar{C}_{\text{п-ч}}$  будет рассчитываться как средневзвешенная стоимость пассажиро-часов различных категорий пассажиров  $\gamma_k$ , следующих заданным маршрутом – формула (7)

$$\bar{C}_{\text{п-ч}} = \sum \gamma_k \cdot C_{\text{п-ч}}, \quad (7)$$

где  $\gamma_k$  - удельный вес k-ой категории пассажиров

Расчет стоимости 1 пассажиро-часа может применяться для:

- определения перевозчиком стоимости проезда с ориентацией на ценность времени пассажира;
- расчета народнохозяйственного эффекта от введения скоростных маршрутов;
- обоснования необходимости и расчета объема государственных субсидий для поддержки социально-значимых пассажирских перевозок.

**Список использованных источников:**

1. Полещук, И.И. Ценообразование: Учебник / Полещук, И.И., Терешина В.В. - под общ. ред. И.И. Полещук. – Мн.: БГЭУ, 2001. – 303 с.
2. Правдин, Н.В. Пассажирские станции / Н.В. Правдин. – 2-е изд. – М.: Транспорт, 1973. - 272 с.
3. Устав железнодорожного транспорта общего пользования Республики Беларусь.

**Кокоріна Д.Р.**, студентка 5 курсу, група МБА-055,  
ф-т економіки та управління

Науковий керівник: **Фінагіна О.В.**, д.е.н., проф.

*Черкаський державний технологічний університет (м. Черкаси, Україна)*

e-mail: chekh\_lyudmila@ukr.net, dariya.kokorina@mail.ru

### **Проблемні аспекти реалізації сучасної стратегії інноваційного розвитку підприємств України**

Сучасні потреби соціального та економічного розвитку країни вимагають вивчення проблем, особливостей формування та реалізації сучасної стратегії інноваційного розвитку підприємств, що дозволить створити передумови для переходу економіки на інноваційну соціально-орієнтовану модель розвитку, сформувати стійкі конкурентні переваги та ефективно функціонувати на ринку в довгостроковій перспективі.

Особливості інноваційного розвитку підприємств активно досліджуються іноземними і вітчизняними вченими серед яких С. Осборна [1], М. Лемона [2], Т. Кока [3], Г. Баженова [4], О. Васюхіна [5], Ю. Шипуліної [6], І. Федулової [7], Н. Чухрай [8] та ін.

Проте проблемні аспекти реалізації сучасної стратегії інноваційного розвитку підприємств в Україні залишаються недостатньо дослідженими, що і обумовило мету даного дослідження.

Закордонний досвід соціально-економічного розвитку показує, що для забезпечення гідного місця серед найбільш розвинених країн світу, Україні необхідно рухатися по інноваційному шляху розвитку. Досягнення в області науки і технології зумовлюють динаміку економічного зростання, рівень конкурентоспроможності у світовій спільноті, визначають ступінь забезпечення їх національної безпеки. Основною метою соціально-економічної політики стає глибока структурна трансформація економіки, її технологічна модернізація і на цій основі вихід на траєкторію високих і стійких темпів зростання. Об'єктивний підхід до управління інноваційною діяльністю підприємства передбачає використання сукупності показників для оцінювання процесів, які відбуваються на підприємстві за умови інноваційного розвитку [17].

Перш ніж визначити проблемні аспекти реалізації сучасної інноваційної стратегії інноваційного розвитку підприємств України доцільно розглянути визначення категорій «стратегію інноваційного розвитку» та «інноваційна стратегія».

Деякі науковці не розмежовують ці два поняття як окремі, а вживають їх як рівнозначні. Однак, на нашу думку, ці поняття є різними і інноваційна стратегія стосується застосування інноваційних методів у ході реалізації стратегії. А стратегія інноваційного розвитку – є ефективним засобом управління розвитком підприємства і охоплює усі його елементи.

Більшість авторів визначають стратегію інноваційного розвитку як один із методів досягнення цілей підприємства, що відрізняється від інших своєю новизною, перш за все для цієї компанії і, можливо, для галузі, ринку, споживачів [14, с. 104].

У організації стратегії плануються і здійснюються одночасно або послідовно на декількох рівнях. Найчастіше виділяють три рівні: корпоративний, рівень підприємства (або бізнес-одиниць, що складають корпорацію), і функціональний [12, с. 25].

А. Томпсон та А. Стрікланд розрізняють різні ієрархічні рівні стратегій залежно від типу компаній. Для диверсифікованих організацій вони виділяють чотири рівні: корпоративну, бізнес-стратегію, функціональну та операційну стратегії. Для однопрофільних компаній: бізнес-стратегію, функціональну та операційну стратегії [15, с. 161].

А. Міщенко також виділяє чотири різні організаційні рівні. Автор виокремлює корпоративну (загальну) стратегію, ділову, функціональну та операційну стратегії. Операційна стратегія – це ще один рівень стратегічних рішень завдань, поставлених перед окремою оперативною чи географічною одиницею компанії [16, с. 97].

Е. Чаффі [10, с. 53–61] визначає, що формування стратегії відбувається на декількох рівнях: повна корпоративна стратегія та окремі бізнес-стратегії.

Сьогодні загальновідомими є шість видів інноваційних стратегій: традиційна, опортуністська (стратегія «ніші»), імітаційна, захисна (оборонна), залежна, наступальна. Характеристика цих стратегій, умов застосування, їх переваги та недоліки описані нами у роботі [18]. Слід зазначити, що у науковій літературі, присвяченій питанням стратегічного управління, інноваційна стратегія відноситься до функціональної стратегії НДДКР. Вважаємо такий підхід обмеженим, оскільки в умовах конкуренції будь-яку стратегію підприємства, що застосовується вперше та реалізація якої дозволяє досягати конкурентні переваги та підвищувати прибутковість діяльності, можна віднести до інноваційної.

Формування системи інноваційних стратегій спрямоване на досягнення конкурентних переваг підприємства у сьогоdnішніх складних умовах його функціонування. Реалізація інноваційних стратегій сприяє підвищенню конкурентоспроможності продукції та підприємства, а також його розвитку у довгостроковій перспективі [13].

При формуванні стратегії інноваційного розвитку промислового підприємства, яка визначає шляхи досягнення цілей промислових підприємств, зазвичай задають низку умов, оснований на розробці генеральної мети, які і визначають зміст окремих стратегічних рішень за напрямками видів діяльності. Усі елементи стратегічних рішень підприємства і виробництва тісно взаємопов'язані і зміна однієї з них вимагає зміни решти умов. Сукупність прийнятих рішень визначає у результаті інтегрований результат, який формує систему стратегії інноваційного розвитку промислового підприємства. Все зазначене потребує обґрунтування системи показників, яка є основою реалізації стратегії інноваційного розвитку підприємства [9].

На сьогоднішній день найбільш перспективними можна назвати такі технологічні напрямки, як: сонячні електростанції, сонячне охолодження, мембранні технології у водному господарстві, біопластмаси та полімери, децентралізоване водопостачання, синтетичне біопаливо та ін.

На жаль, в Україні існує протиріччя в сфері інноваційного розвитку, яке полягає в тому, що, з одного боку, ми маємо досить високий інноваційний потенціал, а з іншого - структура економіки і механізм господарювання виявилися нездатними використати цей потенціал.

Справжньою проблемою на шляху розвитку національної інноваційної економіки є проблема стимулювання підприємництва, низький рівень підприємницької активності вітчизняних суб'єктів господарювання, особливо в складних, наукоємних видах бізнесу.

Сьогодні серед підприємців поширення набула стратегія копіювання. Однак вихід на світовий ринок з даною продукцією можливий лише за умови цінової конкуренції, яка останнім часом втрачає свою ефективність. Проблема полягає в тому, що інновації потребують значних коштів.

Вирішення проблеми фінансового забезпечення інноваційної діяльності покладається на державу, яка повинна діяти у двох напрямках: надавати пряму бюджетну підтримку та створити ефективну систему стимулювання приватних інвестицій у науково-технічну сферу. Пряма державна підтримка має концентруватися на базисних екологічних інноваціях, на найбільш конкурентоспроможних технологіях світового рівня, які мають високий ринковий потенціал, а також на тих, які необхідні для забезпечення безпеки держави [11].

Україна повинна йти по шляху найбільш високорозвинених країн які, подолавши енергетичну кризу, на основі прискореного впровадження досягнень НТП, значних інвестицій у структурну перебудову економіки стабілізували екологічну ситуацію і вступили в постіндустріальну епоху або інформаційне суспільство. Економічні можливості дозволили їм спрямувати значні ресурси на усунення чи згладжування екодеструктивних наслідків господарювання.

Таким чином, на думку авторів, до проблем реалізації сучасної стратегії інноваційного розвитку підприємств України можна віднести:

- відсутність сприятливих умов залучення іноземних інвестицій;
- недостатня підтримка держави щодо розвитку інноваційної діяльності підприємств;
- недооцінка важливості та пріоритетності інноваційної стратегії на вітчизняних підприємствах;

відсутність або неефективність управління інвестиційними та іноваційними ризиками. в процесі формування та реалізації іноваційної стратегії не враховується принцип синергізму, що проявляється у появі ефекту від спільного використання виробничих потужностей, єдиних технологій і обладнання, загальних запасів сировини та призводить до суттєвого зменшення потреб у виробничих витратах.

Таким чином, в ході поведеного дослідження були виявлені сучасні проблемні аспекти формування та реалізації іноваційної стратегії: недостатня підтримка держави щодо розвитку іноваційної діяльності підприємств, відсутність сприятливих умов залучення іноземних інвестицій; недооцінка важливості та пріоритетності розглянутої стратегії серед інших стратегічних напрямків розвитку підприємства, неефективність управління ризиками та невраховування принципу синергізму при розробці та впровадженні іноваційного проекту. Подолання зазначених перешкод у формуванні ефективної стратегії іноваційного розвитку вітчизняних підприємств дозволить створити стійкі конкурентні переваги та ефективно функціонувати не лише на вітчизняному, але й світовому ринках в довгостроковій перспективі.

#### Список використаних джерел:

1. Osborne S. P. The once and future pioneers? The innovative capacity of voluntary organisations and the provision of public services: A longitudinal approach / Stephen P. Osborne, Celine Chew, Kate McLaughlin // *Public Management Review*. — 2008. — Vol. 10, N 1. — P. 51—70.
2. Lemon M. Organizational culture as a knowledge repository for increased innovative capacity / Mark Lemon, Parminder Singh Sahota // *Technovation*. — 2004. — Vol. 24, N 6. — P. 483—498.
3. Кос Т. Factors impacting the innovative capacity in large-scale companies / Tufan Koc, Cemil Ceylan // *Technovation*. — 2007. — Vol. 27, N 3. — P. 105—114.
4. Баженов Г. Е. Инновационный потенциал предприятия: экономический аспект / Г. Е. Баженов, О. А. Кислицына // *Вестн. Томск. гос. ун-та*. — 2009. — № 323. — С. 222—228.
5. Васюхин О. В. Концептуальный подход к формированию и развитию инновационного потенциала предприятия / О. В. Васюхин, Е. А. Павлова // *Современные проблемы науки и образования*. — 2013. — № 3. — Режим доступа : <http://www.science-education.ru/109-9163>.
6. Шипуліна Ю. С. Управління розвитком іноваційного потенціалу промислових підприємств / Ю. С. Шипуліна // *Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній економіці* : монографія ; за заг. ред. С. М. Ілляшенка. — Суми : Університетська книга, 2005. — С. 174—231.
7. Федулова І. В. Стратегічні напрями розвитку іноваційного потенціалу промислових підприємств / І. В. Федулова // *Науковий вісн. Волинськ. нац. ун-ту ім. Л. Українки*. — 2010. — № 5. — С. 65—69.
8. Чухрай Н. Формування іноваційного потенціалу підприємства: маркетингове і логістичне забезпечення : монографія / Н. Чухрай. — Л. : НУ "Львівська політехніка", 2002. — 315 с.
9. Федулова Л.І. Іноваційний розвиток промисловості України: тенденції та закономірності / Л.І. Федулова // *Актуальні проблеми економіки*. 2007. № 3 (69). С. 89–90.
10. Менеджмент та маркетинг іновацій : [монографія] / [за ред. С.М. Ілляшенка]. — Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. — 616 с.
11. Магомедов А.Г., Мусаева В.П., Мелехин В.Б. Ситуационная модель оперативного строительным производством с нечеткой логикой / А.Г. Магомедов, В.П. Мусаева, В.Б. Мелехин // *Вестник ДНЦ РАН*. № 10. 2001. С. 131–139.
12. Абібуллаєв М.С. Фінансування іноваційної діяльності / М.С. Абібуллаєв // *Фінанси України*. — 2001. — № 3. — С. 111–115.
13. Трифилова А.А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия / А.А. Трифилова. М.: Финансы и статистика, 2005. 304 с.
14. Юхименко В.В. Теоретико-ігрова модель вибору оптимальної стратегії іноваційного розвитку підприємств залізничного машинобудування / В.В. Юхименко // *Збірник наукових праць III Всеукраїнської науково-практичної конференції [«»]* (Київ, 15 березня 2013 р.). НТУУ "КПІ", 2013. — С. 257-262.
15. Юхименко В.В. Технологический подход к формированию стратегии инновационного развития предприятий / В.В. Юхименко // *Журнал —Уральский Научный Вестник*. — Казахстан, м. Уральск: ТОО «Уралнаучкнига», 2013 р. — № 41. — С. 234–239.
16. Юхименко В.В. Стратегічне управління: елементи, системи та процеси / В.В. Юхименко // *Науково-практичний журнал «Економіка Криму»* — 2011 р. — № 4 (37). — Сімферополь. — С. 105-109.
17. Юхименко В.В. Game Theory Model Of Choosing The Optimal Strategy Of Innovative Development Of Railway Engineering / В.В. Юхименко // *Матеріали Міжнародної конференції [«Poster International Conference organized by the Department of Fundamentals of Marketing»]* (Польща, Вроцлав, 1 червня 2013 р.). Університет Економіки, Інститут Маркетингу, 2013.
18. Юхименко В.В. Strategic management of innovative development of railway engineering / В.В. Юхименко // *Матеріали Міжнародної конференції [«Poster International Conference organized by the Department of Fundamentals of Marketing»]* (Польща, Вроцлав, 1 червня 2012 р.). Університет Економіки, Інститут Маркетингу, 2012.

**Корнієнко А.А.**, студентка 5 курсу, група МБА – 055, факультет економіки та управління  
Науковий керівник: **Панкова Л. І.**, к.е.н., доцент  
*Черкаський державний технологічний університет (м. Черкаси, Україна)*  
e-mail: kornienkoanna@ukr.net, chekh\_lyudmila@ukr.net

### **Світовий досвід управління інноваційним потенціалом та проблеми його адаптації в Україні**

За сучасних умов ринкової економіки в Україні постає проблема ефективного розвитку та використання інноваційного потенціалу. З метою пошуку ефективних методів розв'язання зазначеної проблеми постає необхідність систематизації світового досвіду управління інноваційним потенціалом.

Питанням розвитку інноваційних процесів країни присвячено публікації таких науковців, як О.Амоші, Ю.Бажала, Б.Буркинського, В.Геєця, Б.Данилішина, Б.Лановика, С.Онишко [1] тощо. Проведеними дослідженнями запропоновано базові орієнтири для розвитку інноваційної діяльності в Україні. Проте в цілому проблемам адаптації світового досвіду в управлінні інноваційним потенціалом приділено недостатньо уваги, оскільки потрібно ретельно систематизувати зазначений досвід та урахувати особливості соціального та економічного розвитку України з метою виявлення можливостей впровадження та адаптації світових практик управління інноваційним потенціалом в Україні.

Розвиток інноваційної діяльності – один з основних шляхів виходу економіки України з кризової ситуації та отримання високого рівня прибутку. При цьому важливо враховувати світовий досвід промислово розвинених країн в організації інноваційної діяльності, які за десятиліття інтенсивного розвитку створили ефективну систему управління інноваційним процесом у країні [2].

Перш ніж перейти до дослідження світового досвіду управління інноваційним потенціалом розглянемо визначення категорії «інноваційний потенціал», що має широке коло трактувань, а саме:

- 1) інноваційний потенціал - це сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, інформаційні та інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності [5];
- 2) інноваційний потенціал підприємства являє собою сукупність інноваційних ресурсів, які перебувають у взаємозв'язку, та умовозабезпечуючих чинників (процедур), які створюють необхідні умови для оптимального використання цих ресурсів з метою досягнення відповідних орієнтирів інноваційної діяльності та підвищення конкурентоспроможності підприємства в цілому [6].
- 3) інноваційний потенціал - це міра готовності виконати завдання, які забезпечують досягнення поставленої інноваційної цілі, тобто міра готовності до реалізації інноваційного проекту або програми інноваційних перетворень і впровадження інновації [7].

Таким чином, єдиного визначення щодо інноваційного потенціалу не існує однак усі науковці приходять до єдиного висновку, що інноваційний потенціал – це всі види наявних в країні ресурсів, які здатні продукувати прогресивні зміни. Тому ефективна державна політика щодо управління інноваційним потенціалом країни є першочерговим завданням уряду.

Проведені дослідження дозволили виокремити дві яскраво виражені моделі державної політики у сфері підтримки інновацій:

- 1) англо-американська, яка характеризується найменшим втручанням держави в економіку, у тому числі й в інноваційну діяльність;
- 2) франко-японська, де держава найактивніше підтримує інноваційний процес усіма можливими методами [3].

У першому випадку вважається, що ринкові механізми самі сприяють прискоренню інноваційного процесу, тому підприємства мають повну автономію в інноваційній сфері. Держава при цьому основні зусилля спрямовує на створення сприятливих умов для ведення бізнесу, але безпосередньо не здійснює фінансової та прямої економічної підтримки для її реалізації.

У другому – навпаки, спостерігається досить значний вплив держави на розвиток інноваційного процесу у вигляді прямих дотацій та субсидій підприємствам і організаціям, які здійснюють інноваційну діяльність.

Таким чином, перша модель передбачає застосування в основному непрямих методів стимулювання інноваційної діяльності (надання податкових та кредитних пільг, страхування інноваційних ризиків, амортизаційні пільги, пільги щодо стимулювання НДДКР, формування резервних фондів тощо), тоді як друга характеризується широким застосуванням сукупності методів прямого стимулювання інноваційного процесу [4].

Отже, управління інноваційною діяльністю у різних країнах відрізняється ступенем втручання держави, потребами суспільства та рівнем науково-технічного прогресу.

На рисунку 1 зображено напрями інноваційної політики розвинених країн.

Найбільш поширені засоби стимулювання інноваційних процесів наведені в табл.1



Таблиця 1

Найбільш поширені засоби стимулювання інноваційних процесів у ряді країн світу[8].

Види пільг	Величина
США	
1. Вилучення витрат на НДДКР, пов'язаних з основною виробничою і торговою діяльністю, із суми доходу, який оподатковується	До 20 % витрат
2. Пільгове оподаткування венчурних фірм та фірм, що здійснюють НДДКР	До 20 % приросту витрат на НДДКР порівняно з середньорічним рівнем цих витрат за попередні три роки. До 20 % витрат компаній на програми фундаментальних наукових досліджень, що виконуються університетами за контрактами з ними. Вирахування з доходу, що оподатковується, вартості наукової апаратури та обладнання, яке безкоштовно передається компаніям
3. Відсутній податок на оренду для венчурних фірм	
4. Пільговий режим амортизаційних відрахувань	Строк служби обладнання до 3-х років, а для інших фондів – до 5 років
5. Не підлягає оподаткуванню юридична форма ризикового капіталу	
6. Інвестиційний податковий кредит	Зменшення податку на прибуток у розмірі від 6 до 10 % загальної вартості інвестицій в устаткування
7. Зменшення податку на прибуток для організацій з цінними паперами венчурних структур	60 % доходу не оподатковується взагалі, а 40 % оподатковується звичайними податками
8. Гарантоване повернення приватного капіталу, який вкладається у венчурний бізнес, Адміністрацією у справах малого бізнесу (АМБ)	До 90 % приватного капіталу
9. Надання АМБ субсидій венчурному бізнесу: – на розширення зовнішньоекономічної діяльності; – на різні види управлінської допомоги	До 100 тис. доларів на 8 років До 1 млн доларів на 25 років
10. Обов'язкове виділення федеральними відомствами коштів на фінансування венчурного бізнесу зі свого бюджету	Не менше ніж 1,25 % бюджету відомства
11. Обов'язкове залучення венчурних фірм до виконання крупних інноваційних проектів згідно із законодавством США	Вартість проектів більше ніж 100 тис. доларів
Великобританія	
1. Зменшення податку на прибуток для венчурних фірм	Звичайний податок на прибуток 35 %, а для венчурних фірм – 25 %.
2. Система страхування коштів, які надаються венчурним фірмам	Держава гарантує повернення 70 % середньострокових позик, які надаються на 2–7 років
3. Списання витрат на НДДКР на собівартість продукції (послуг)	У будь-якій сумі
4. Субсидії на проведення досліджень з розробки нових видів продукції чи технологій	75 % витрат фірм на яких зайнято до 50 чол. (але не більше ніж 50000 фунтів стерлінгів)
5. Відшкодування витрат на нововведення згідно з державними програмами по субсидуванню малих інноваційних фірм	До 50 % витрат на нововведення

В умовах трансформативних змін в Україні доцільно адаптувати перерахований досвід закордонних країн враховуючи особливості суспільних та економічних потреб суспільства. Тому, на думку автора необхідно враховувати наступні напрями інноваційної політики держави з метою оптимізації інноваційного потенціалу країни:

- соціальна орієнтація інноваційної політики з метою підсилення соціальної відповідальності за наслідки НТП, що дозволить оптимізувати, як соціальні так і економічні ресурси країни;

- гармонізація взаємодії ринкового та державного механізму регулювання і розвитку інноваційного потенціалу країни, що дозволить збалансувати інтереси держави, бізнесу та суспільства в цілому.

Характеризуючи українську модель підтримки інноваційної діяльності, варто відзначити, що вона більше тяжіє до англо-американської моделі, оскільки Уряд більше покладається на ринкові механізми стимулювання інноваційної діяльності, ніж на пряму підтримку інноваційного процесу.

Разом з тим варто акцентувати увагу на тому, що жодна з визначених вище моделей не може застосовуватися у чистому вигляді, що обумовлено специфікою формування інноваційного середовища в окремих країнах. Виходячи з цього, окремі інструменти інноваційної політики та механізми їх використання ефективні в одній країні та зовсім непридатні для використання в іншій. Тому більшість держав, як правило, реалізують державну політику в інноваційній сфері, комбінуючи методи прямого та опосередкованого впливу, рівень застосування яких залежить від того, до якого напрямку тяжіє національна інноваційна політика.

Підсумовуючи вищевикладене, відзначимо, що світова економічна практика накопичила значний арсенал механізмів державного сприяння інноваційному розвитку. На нашу думку, Україна, незважаючи на не зовсім сприятливий загальний економічний клімат, може використати досвід ряду країн, яким вдалося досягти значних успіхів у розвитку інноваційного потенціалу і підвищенні конкурентоспроможності своїх національних економік. Зокрема, на думку авторів, доцільно було б перейняти досвід Франції щодо створення технологічних парків; США – щодо особливостей організації венчурного бізнесу; Японії – щодо особливостей фінансування інноваційних проєктів; ЄС – щодо формування спільного інноваційного простору. Зауважимо, що в жодному разі не можна копіювати зарубіжний досвід управління інноваційним розвитком, оскільки стратегія запозичення в інноваційній діяльності може призвести як до позитивних, так і до негативних наслідків. Разом з тим країна має змогу розвиватися більш інтенсивно за рахунок вивчення позитивного досвіду з врахуванням особливостей соціальних та економічних потреб суспільства. Подолання Україною індустріальної зацикленості можливе лише за умови розроблення дієвих механізмів управління інноваційним розвитком, в основу якого мають бути покладені існуючі у світовій практиці інструменти.

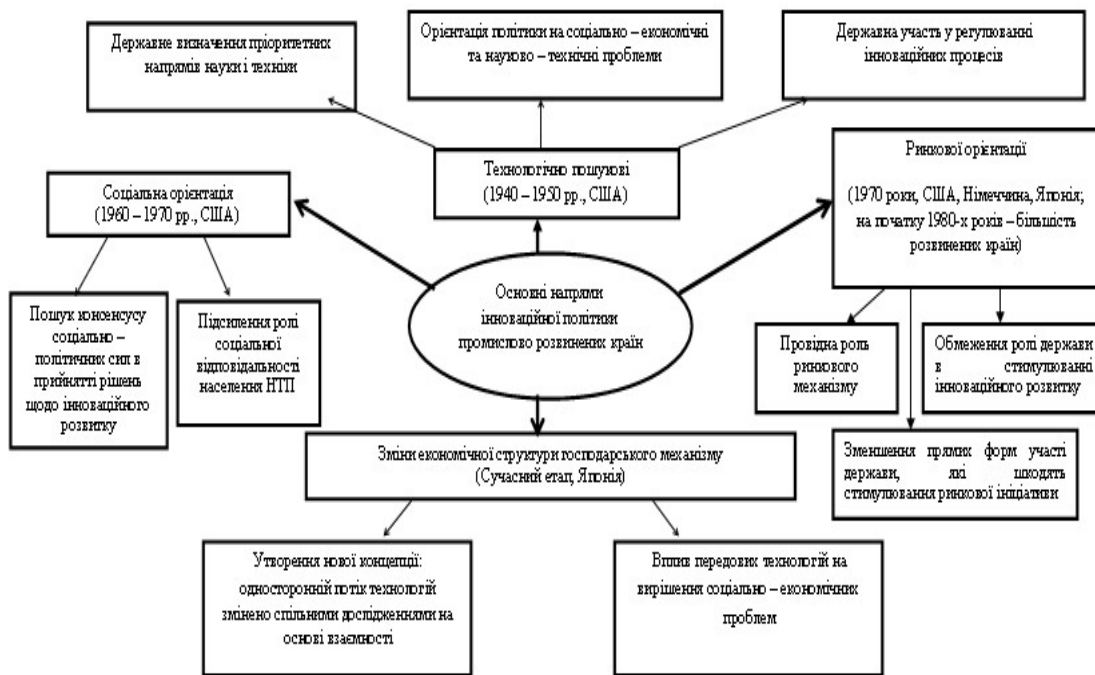


Рисунок 1 - Напрями інноваційної політики розвинених країн

**Список використаних джерел:**

1. Онишко С.В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку: монографія / С.В. Онишко – Ірпін: НАДПСУ, 2004. –

2. Касьяненко В. О. Маркетинг і менеджмент інновацій / В. О. Касьяненко // Зарубіжний досвід управління інноваційним потенціалом економіки та можливості його використання в Україні. – 2011. - № 4.
3. Голляк Ю.Б. Інноваційні перетворення української економіки в контексті міжнародної конкуренції / Ю.Б. Голляк // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №7 (61). – С.43-55.
4. Михайловська О. Світовий досвід державної підтримки інноваційних процесів / О. Михайловська // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №11(53). – С. 101–110.
5. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент: Уч . пособие. - СПб.: Питер. - 2000. - 432 с.
6. Верба В.А., Новікова І.В. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства // Проблеми науки. - 2003.- №3.
7. Гунин В. Н. и др. Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 7. - М.: ИНФРА-М, 2000.- 272 с.
8. Шмігельська З.К. Зарубіжний досвід управління інноваційною діяльністю малих і середніх підприємств та можливості його адаптації в ринковій економіці України / З.К. Шмігельська // Стратегічні пріоритети. – 2007. – №2 (3). – С. 119-128.

**Котенко К.В.**, студентка 3 курсу, група Мен-132,  
факультет проєктного менеджменту, управління якістю та життєзабезпечення  
Науковий керівник: **Мельников С.В.**, професор кафедри  
природокористування і техногенної безпеки  
*Навчально-науковий інститут економіки  
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*  
e-mail: kseniakotenko1@gmail.com

### Аналіз та перспективи науково-технічного потенціалу в Україні

В наш час ми можемо побачити, що науково-технічний потенціал в Україні є слабким в порівнянні з розвинутими країнами, як США, Англія, Франція, Німеччина, тощо. Тому дослідження даного питання є актуальним і допомагає проаналізувати розвиток науково-технічного потенціалу в Україні та знайти рішення даної проблеми.

Дану тему досліджують Кубійович В., Александрова В., Данилевський В., Патон Б., Горбулін В., Алексєєв Ю., Дегтяров О.

**Науково-технічний потенціал** визначається сукупністю матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, які спрямовуються у сферу науково-технічної діяльності і здатні забезпечити ефективніше використання суспільної праці [1].

Важливим напрямом розвитку науково-технічного потенціалу України на сучасному етапі є впровадження інформаційних та комп'ютерних технологій, зростання інтелектуалізації діяльності.

Найбільшими досягненнями техніки в Україні:

- 1927 — будівництво Дніпрельстану.
- перше в СРСР розщеплення атому в Харківському Фіз.-Хім.-Мат. Інституті.
- 1934 — перше в СРСР одержання важкої води.
- 1937 — введення в дію першого в СРСР електростатичного генератора на 2,5 Мв.
- 1950–1955 — створення першого в СРСР лінійного прискорювача заряджених частин на 20 МЕв та прискорювача електронів на 30 МЕв.
- 1962–1965 — Створення перших в СРСР ЕОМ (комп'ютерів) та подальше їх удосконалення. Створення нових генерацій турбо-пропелерних літаків (Ан-22 «Антей», Ан-36) та освоєння виробництва реактивних літаків великої швидкості.
- 1967 — введення в дію на електростанціях України енергоблоків потужністю на 800 000 кВт кожний (перший агрегат на Слов'янській ДРЕС).
- 1974 — дослідження метод пром. виробництва в умовах космосу. Спуск на воду першого в СРСР авіаносця («Київ»).
- 1975–1976 — побудова доменних печей об'ємом до 5 000 м<sup>3</sup> (Кривий Ріг).
- Яскравим прикладом ефективних інновацій, впроваджених у виробництво, є радіотехнічні засоби стратегічної розвідки нового покоління «Кольчуга», представлена Донецьким національним технічним університетом (2004). Функціональні можливості комплексу «Кольчуга» і сьогодні перевершують наявні в світі зразки техніки такого призначення [2].

Серед інновацій варто відзначити розробки, що є справжньою візиткою сучасної України, а саме: триступеневу ракету-носієй «Зеніт-3SL» за програмою «Морський старт» КБ «Південне» та ВО «Південний машинобудівний завод» (Дніпропетровськ); парові турбіни нового покоління потужністю 325 МВт КБ і ВО «Турбоатом» (Харків); бойовий танк «Оплот» КБ ім. О. О. Морозова і ВО «Завод ім. Малишева» (Харків) [2].

Більш показовим щодо реалістичної оцінки наявного науково-технологічного потенціалу може стати кадровий аналіз. За даними Держкомстату України, з 1990 по 2015 рік кількість науковців зменшилась більш ніж у тричі. При цьому кількість наукових установ, хоч і незначно, проте збільшилася. Відбулися й якісні зміни кадрового потенціалу науки. Частка докторів гуманітарних та суспільних наук лишилась практично незмінною, зросла частка докторів природничих наук і зменшилась – технічних. Якщо проаналізувати динаміку кількості докторів наук, що працюють в економіці, то ситуація виглядає інакше: дещо зменшилась частка докторів природничих наук (з 54,7 до 49,6 %), практично не змінилася частка докторів технічних наук (з 25,9 до 25,6 %) та гуманітарних (з 7,1 до 7,6 %), але помітно збільшилась – суспільних наук (з 12,2 до 16,4 %). Структура кадрів з кандидатським ступенем, що задіяна в українській економіці, є такою: 40 % кандидатів технічних наук, 27 % – природничих, 9,7 % – гуманітарних, 23,2 % – суспільних. При цьому кількість науковців з суспільних і гуманітарних областей знань прискорено зростає, а технічних і природничих – зменшується. Статистика фіксує швидке падіння кількості кандидатів технічних наук, що займаються науковими дослідженнями [3].

Виходячи з вищезазначеного, доходимо висновку, що перспективи розвитку науково-технологічного потенціалу України пов'язані, з одного боку, з вирівнюванням або усуненням існуючих диспропорцій, а з іншого – із системним характером дій щодо всього спектру суспільно-економічних відносин, авангардом яких є наукова діяльність і технологічний розвиток.

#### Список використаних джерел:

1. Навчальні матеріали [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://pidruchniki.com/1209081041799/ekonomika/osnovni\\_skladovi\\_harakteristika\\_naukovo-tehnichnogo\\_potentsialu\\_ukraini](http://pidruchniki.com/1209081041799/ekonomika/osnovni_skladovi_harakteristika_naukovo-tehnichnogo_potentsialu_ukraini)
2. Техніка в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki>
3. Про стан та перспективи розвитку науково-технічного потенціалу України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/December2009/12.htm>

**Краус Н. М.**, к.е.н., доц., докторант відділу теорії економіки і фінансів  
*Науково-дослідний фінансовий інститут ДННУ “Академія фінансового управління”  
Міністерства фінансів України (м. Київ, Україна)*

**Краус К. М.**, к.е.н., старший викладач кафедри комерційної діяльності та підприємництва  
*ВНЗ Укоопспілки “Полтавський університет економіки і торгівлі” (м. Полтава, Україна)*  
e-mail: krauskatya@mail.ru

### Стан ринку інновацій в Україні та його інституціональні контури

Сьогодні є нагальна необхідність дослідження ринку інновацій з позиції інституціоналізму. Підтвердженням цього є думка російського науковця В. Полтеровича, який пише, що “ми не маємо повного опису більшості реальних інститутів, таких як ринок, біржа...” [1, с. 32]. Ринок інновацій, як інститут, не є виключенням та теж слабо досліджений. Це погано впливає на його безпосередній розвиток, що, в свою чергу, виражається в певних інституційних доходах і витратах, ризиках, капіталі та інвестиціях, що мали б стати об'єктами спеціальних досліджень в інноваційній економіці.

На формування ринків та встановлення рівноваги на них, безпосередньо впливає ряд системних характеристик, що склалися в інституціональному середовищі, а саме таких, як:

- різнонаправленість дій економічних (ринок) і політичних (політико-правові інститути і держава) факторів розвитку національної економіки;

- формування “подвійного стандарту” і різних правил ринкової гри для різних класів учасників, “точкове” (вибіркове) застосування законів з метою політичної боротьби та недобросовісної конкуренції. Це створює нездоланні перешкоди як для формування сприятливого інституціонального середовища, так і для локальних інституціональних змін;

- негативний взаємовплив ключових інститутів (наприклад, система захисту прав власності й інноваційна система), що свідчить про незацікавленість держави в становленні прозорих правил та виключає можливість ефективного регулювання в окремо взятих сегментах [2, с. 24].

В таблиці 1 подано детермінанти та визначено проблеми формування пропозиції і попиту інноваційного продукту/послуги на ринку інновацій.

Таблиця 1

Детермінанти та проблеми формування пропозиції і попиту інноваційного продукту/послуги на ринку інновацій (згруповано авторами на основі джерел [3, с. 52–62; 4, с. 61–104; 5, с. 94–104])

<i>Чинники та проблеми формування пропозиції інновацій</i>	<i>Чинники та проблеми формування попиту інновацій</i>
<p>✓ Сформовані на основі нових знань новації не мають належного попиту для впровадження у сфері виробничої діяльності.</p> <p>✓ Відносно глибокі фундаментальні дослідження створюють нові знання,</p>	<p>✓ Національні фактори (визначають розвиток галузей і виробництв у країні):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- рівень професійно-кваліфікаційної підготовки фахівців;</li> <li>- рівень адаптації галузі (фірми) до діяльності на міжнародних ринках, кількість видів інноваційної продукції на закордонних ринках;</li> <li>- рівень політичної, економічної, інвестиційної і соціальної стабільності в країні.</li> </ul> <p>✓ Економічні фактори (визначають активність чи пасивність попиту на</p>
<p>здебільшого для знань чи виконання певних планів.</p> <p>✓ Низький показник створених інновацій на основі реальних технічних та технологічних потреб виробників, особливо у сфері малого і середнього підприємництва.</p> <p>✓ Надто тривала (а іноді затягнута) процедура надання інновації товарної форми, яку можна вільно купити у потрібний виробникові момент.</p>	<p>інновації через співвідношення затрат на створення новацій і нових товарів, прибутки фірм-виробників і доходів споживачів):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- рівень новизни створюваного технічного засобу та продукти і рівень затрат на їх створення;</li> <li>- рівень авторитетної думки авторитетного покупця щодо новацій;</li> <li>- рівень ефективності використання інноваційної техніки і технології;</li> <li>- рівень пільг і їх правового забезпечення на створення нових техніко-технологічних систем та видів продукції.</li> </ul> <p>✓ Технічні фактори (система цих факторів визначається техніко-технологічними особливостями новацій. Технічні новації впливають на зростання попиту, якщо вони покращують економічні і соціальні показники виробництва):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- швидкість освоєння нової продукції;</li> <li>- відповідність техніко-технологічних новацій галузевим стандартам;</li> <li>- рівень техніки та технологій підприємства-виробника як новації, так і споживчої продукції.</li> </ul> <p>✓ Ринкові фактори (визначають узгоджену поведінку як продавця, так і покупця):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- встановлення ціни на нову продукцію;</li> <li>- якість новації;</li> <li>- вибір сегмента ринку;</li> <li>- стан реклами;</li> <li>- співвідношення “старої” і нової продукції на ринку інновацій.</li> </ul>

Інституціональна структура світового ринку технологій характеризується: особливостями міжнародних та національних ринків технологій; зв'язком ринку технологій з ринками факторів виробництва; взаємодією ринкового механізму і ринкових структур; співвідношенням основних агентів ринку; галузевими особливостями поширення технологій [6, с. 43]. Варіанти наповненості ринку інновацій та його характеристики представлено в таблиці 2.

Таблиця 2

Варіанти “наповненості” ринку інновацій та його характеристика (узагальнено авторами на основі джерела [7, с. 57–59])

<i>Варіанти “наповненості” ринку інновацій</i>	<i>Характеристика стану ринку інновацій та його регулювання</i>
<i>1</i>	<i>2</i>
<p>На ринку працюють національні виробники наукомісткої продукції – виробники використовують національні НДДКР. Питома вага наукоємних товарів в структурі споживання відповідає еталону інноваційного розвитку.</p>	<p>Державне регулювання інноваційного процесу, незалежно від того, як воно здійснюється, слід визнати успішним. Попит населення задовольняється повністю національними виробниками на основі власних НДДКР. Пріоритетом тут є “тонке та якісне” налаштування регулюючого механізму за підсумками оцінки результативності інноваційного розвитку закордонних конкурентів.</p>
<p>На ринку переважають національні виробники наукомісткої продукції, а виробники використовують переважно національні НДДКР. Питома вага наукоємних товарів в структурі споживання нижча еталону інноваційного розвитку.</p>	<p>Ситуація на ринку інновацій дещо гірша за попередню, оскільки попит повністю не задовольняється. Скоріш за все, це може бути результати протекціонізму в сукупності з низькою платоспроможністю і невисокими стандартами споживання. Пріоритет очевидний – відкриття ринку для повноцінної конкуренції.</p>

<i>1</i>	<i>2</i>
На ринку переважають закордонні виробники наукомісткої продукції, національні виробники використовують переважно національні НДДКР.	Попит населення не задовольняється, але протекціонізм вже не є причиною цього. Інші причини вказані в другому варіанті мають місце. Національні виробники конкурентоздатні, але це не пов'язано з використанням ними власних НДДКР. Присутність на ринку закордонних виробників наукомісткої продукції свідчить про інтеграцію країни до глобальної економіки, а відповідно, можливостях придбання іноземного обладнання, комплектуючих і технологій. Логіка підказує,
На ринку переважають закордонні виробники наукомісткої продукції, національні виробники використовують переважно національні НДДКР.	що власні НДДКР затребувані, а причина низької конкурентоздатності виробників полягає або в несприятливій позиції в міжнародному поділі праці, або в нерівних умовах конкуренції з іноземними продуцентами. Під останніми розуміються несприятливі відмінності національного зовнішнього середовища господарювання. Пріоритетом регулювання потрібно визнати трансформацію правил взаємодії бізнесу і державного апарату, так як саме вони перешкоджають задоволенню попиту населення національними компаніями.
На ринку переважають закордонні виробники наукоємної продукції. Національні виробники використовують переважно іноземне обладнання комплектуючі та технології.	В порівнянні з попередніми варіантами неконкурентоспроможними виявляються також і виконавці прикладних досліджень. Ця їх неконкурентоспроможність пов'язана не з недоступністю знань, а в зв'язку з власною низькою компетентністю. Тому, пріоритетом повинна стати освіта майбутніх наукових працівників, формування наукового суспільства з бажанням та здатністю засвоювати знання і застосовувати їх в бізнесі.

Ми поділяємо думку російського дослідника В. Тишиної про те, що неякісна робота інституту ринку інновацій пов'язана, зазвичай, з невиконанням вище вказаних умов. Очевидним є і той факт, що в основі ринку інновацій лежить як мінімум три мережі.

Перша – формальна мережа. Вона об'єднує учасників ринку, які діють в умовах визначених та відомих формальних інститутів, що гарантує виконання першої умови. Друга – інформаційна мережа, що пов'язує групи “акторів” між собою та забезпечує “дешеве” розповсюдження інформації. Зі становленням мережевої економіки, що базується на мережі Інтернет, інституціональний фактор посилюється в зв'язку із залученням до обмінних процесів велику кількість споживачів і виробників [8, с. 134]. Новим інститутом, що створюється за участі інноваційної й інформаційної економіки є електронний інноваційний бізнес, що формує on-line ринок інновацій. Третя – мережа реальних контрактів, що укладені між “акторами” як сьогодні, так і в минулому. В цих взаємодіях “актори” встановлюють “справжню якість” партнерів і запропонованих ними благ [9, с. 233].

Динаміку кількості виконаних наукових та науково-технічних робіт в Україні з 2005 по 2014 роки представлено в таблиці 3.

Таблиця 3

Кількість виконаних наукових та науково-технічних робіт в Україні з 2005 по 2014 роки  
(складено авторами на основі джерел [10, с. 125])

(тис одиниць)

<i>Показник</i>	<i>Роки</i>			
	<i>2005</i>	<i>2010</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
<i>Усього робіт</i>	<i>63,9</i>	<i>52,0</i>	<i>47,9</i>	<i>43,0</i>
<i>Зі створення нових видів виробів</i>	<i>6,3</i>	<i>6,2</i>	<i>5,6</i>	<i>4,6</i>
<i>з них зі створення нових видів техніки</i>	<i>3,8</i>	<i>2,3</i>	<i>2,1</i>	<i>1,8</i>
<i>з них роботи, в яких використано винаходи</i>	<i>0,8</i>	<i>1,1</i>	<i>1,1</i>	<i>1,1</i>
<i>Зі створення нових видів технологій</i>	<i>5,4</i>	<i>5,7</i>	<i>5,0</i>	<i>3,2</i>
<i>з них ресурсозберігаючих</i>	<i>2,2</i>	<i>2,5</i>	<i>2,2</i>	<i>1,4</i>
<i>Зі створення нових видів матеріалів</i>	<i>1,2</i>	<i>1,4</i>	<i>1,2</i>	<i>1,1</i>
<i>Зі створення нових сортів рослин, порід тварин</i>	<i>0,8</i>	<i>0,7</i>	<i>0,7</i>	<i>2,2</i>
<i>Зі створення нових методів, теорій</i>	<i>5,4</i>	<i>7,7</i>	<i>7,6</i>	<i>7,5</i>
<i>Інші роботи</i>	<i>45,0</i>	<i>30,3</i>	<i>27,8</i>	<i>24,4</i>

Сьогодні науковці [11] роблять спроби виокремити ще дві мережі – мережу творчості та мережу цінностей. Мережа творчості – це потужна форма відкритих інновацій, створена для контролю над розподіленою між сотнями і тисячами учасників інноваційної діяльності. Мережа творчості втілює набір інституціональних механізмів, сконструйованих для мобілізації незалежних агентів з метою створення розподіленої, групової кумулятивної інновації. Прикладом такої мережі є мережа з розробки програмних продуктів з допомогою методології відкритого контенту.

Мережа цінності визначається як набір ролей та взаємодій, в яких “актори” ринку інновацій включені до матеріального і нематеріального обміну з метою отримання економічного та соціального блага [12]. В рамках даної мережі ринку інновацій та взаємодія, яка є між групами фірм, що створюють загальну споживчу цінність, осмислюється як цілісність, що включає розробників (новаторів, інноваторів), постачальників, споживачів, виробників, пов’язаних обмінними процесами, спрямованими на створення інновацій. Ця взаємодія включає обмін матеріальними і фінансовими ресурсами, думками, ідеями та інтуїтивними припущеннями [13, с. 41].

Отже, якщо в рамках стандартного аналізу ринку ми спостерігаємо єдиний ринок, скажімо, з якоїсь кількості продавців інноваційного товару/послуги і покупців, то в рамках інституціонального підходу, ринок може ділитися на більш щільні мережі, де продавець та покупець добре знають одне одного і тісно взаємодіють. Інституціональний підхід дає можливість зрозуміти економічний зміст національної сегментації ринків.

В рамках досліджуваної проблеми ми спробували представити в таблиці 4 складові інституту ринку інновацій України та здійснили їх аналіз, дали характеристику.

Таблиця 4

Складові інституту ринку інновацій України та їх характеристика (розробка авторів)

Ознака	Характерні особливості ринку інновацій		
Складові ринку інновацій	Ринок об’єктів права інтелектуальної власності	Ринок інноваційних проєктів	Ринок готової до споживання інноваційної продукції
Вимірність або можлива сутність інновацій, як товару	Інновації, як ідеї, наукова пропозиція, об’єкти права інтелектуальної власності	Інновації, як інноваційні проєкти з економічним обґрунтуванням доцільності їх впровадження у виробництво, пробні зразки продукції, випуск партії нової продукції венчурною фірмою чи фірмою-експлерентом	Інновації, як повністю готова для продажу споживачам інноваційна продукція, обладнання чи послуги
Функції ринку інновацій	1. Комерціалізація і впровадження у виробництво наукових ідей, пропозицій, ноу-хау у вигляді інноваційних продуктів, процесів чи послуг 2. Розбудова інноваційної інфраструктури, національної інноваційної системи країни 3. Стимулювання інноваційної діяльності		Підвищення конкурентоздатності продукції інноваційно-активних підприємств
	Вибір та наукові вподобання дослідників сфери інновацій	Вибір перспективних напрямів інвестування в інноваційній сфері	
	Задіяння ринкового механізму регулювання: попиту та пропозиції як на наукові ідеї, пропозиції, винаходи, так і на готові для споживання й використання інноваційні продукти, технологію, послуги		
Суб’єкти ринку інновацій	Новатори та активне долучення інноваторів	Інноватори, при активній співпраці з новаторами	Продавці, покупці, посередники
Перспективи, з інноваційної точки зору, сфери економіки України	Космічні технології		
	З точки зору аутсорсингу, Україна входить до 10-ти прогресивних країн світу в сфері інформаційних розробок	Інформаційні технології	Сільське господарство Енергетика, авіація
Ринок інновацій, як інститут	Інститут ринку інновацій є економічним інститутом, ефективна дія якого базується на високому рівні роботи інституту узгодження та реалізації економічних інтересів між продавцями й покупцями з допомогою дієвого механізму інституту ринкових цін. У ринковій економіці в умовах високої конкуренції лише 6–8 % наукових досліджень перетворюються в новий продукт або процес		

З проведеного дослідження зрозуміло, що аналіз ринку інновацій з позиції його інституціоналізації дозволяє розвивати інноваційну культуру ринку, враховувати додаткові фактори ціноутворення. Законодавче поле повинне забезпечувати права споживачів/покупців і виробників/продавців, унеможлилювати недобросовісну конкуренцію останніх.

Отже, інститут ринку інновацій наповнений своїми нормами, правилами, механізмами їх виконання і контролю та володіє характеристиками суспільного блага. Він має декілька рівнів, а саме: неформальні та формальні правила випадково/неочікувано визначених рамок. Стає очевидним і той факт, що без належного інституціонального забезпечення інноватизації національної економіки, підвищення ефективності ринку інновацій та конкурентоздатності економіки України інноваційного типу є неможливим. А це, у свою чергу, потребує з боку уряду такої активності, яка забезпечить створення і споживання інновацій.

#### Список використаних джерел:

1. Полтерович В. М. Трансплантация экономических институтов / В. М. Полтерович // Экономическая наука современной России. – 2001. – № 3. – С. 24–50.
2. Радыгин А. В. В поисках институциональных характеристик экономического роста (новые подходы на рубеже XX–XXI) / А. Радыгин, Р. Энтон // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 4–27.
3. Макконнелл К. Р. Экономика: принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю, Ш. М. Флинн. – Пер. 18-го англ. изд. – М. : ИНФРА-М, 2011. – XXX, 1010 с.
4. Самуэльсон Пол Э. Экономика : учеб. пособие : [пер. с англ.] / Пол Э. Самуэльсон, Вильям Д. Нордхаус. – 16-е изд. – М. : Изд. дом “Вильямс”, 2000. – 688 с.
5. Заблоцкий Б. Економіка й організація інноваційної діяльності : навч. посіб. / Б. Заблоцкий. – Львів : Новий Світ – 2000, 2007. – 456 с.
6. Шевлюга О. Г. Дослідження впливу технологій інновацій на ринок технологій і розвиток підприємства / О. Г. Шевлюга, О. О. Михайлович // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – Т. 1, № 4. – С. 38–44.
7. Мендрул А. Г. Формы и приоритеты инновационного процесса в контексте государственного регулирования / А. Г. Мендрул // Инновации. – 2007. – № 08 (106). – С. 57–59.
8. Апатова Н. В. Институциональный характер рынка в информационной экономике / Н. В. Апатова // Научные труды ДонНТУ. Серия экономическая. – 2004. – Вып. 82. – С. 134–138.
9. Тишина В. Н. Институционализация экономических отношений в инновационной экономике / В. Н. Тишина // Наука ЮУрГУ. Секции экономики, управления и права : материалы 63-й науч. конф. / отв. за вып. С. Д. Ваулин ; Юж.-Урал. гос. ун-т. – Челябинск : Изд. центр ЮУрГУ, 2011. – Т. 1. – С. 230–234.
10. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : стат. зб. / відп. за вип. О. О. Кармазіна. – К. : Держаналітінформ, 2015. – 255 с.
11. Чесбро Г. Открытые инновации / Г. Чесбро ; пер. с англ. В. Н. Егорова. – М. : Поколение, 2007. – 336 с.
12. Allee V. Value Network Analysis and Value Conversion of Tangible and Intangible Assets / V. Allee // Journal of Intellectual Capital. – 2008. – Vol. 9, № 1. – P. 5–24.
13. Басов Н. В. Сети межорганизационных взаимодействий как основа реализации открытых инноваций / Н. В. Басов // Инновации. – 2010. – № 7 (141). – С. 36–47.

**Кузьменко Г.В.**, студентка 4 курсу, група Ф-121, фінансово-економічний факультет  
Науковий керівник: Зеленський С. М., к.е.н., доцент  
Навчально-науковий інститут економіки  
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна  
e-mail: kuzmenko\_ann94@mail.ru

#### Перспективи реформування податкової системи України в контексті забезпечення стимулюючого впливу оподаткування на підприємницьку та інвестиційну активність

Побудова в Україні економіки ринкового типу потребує стабільної податкової системи, що базується на принципах фіскальної достатності, економічної ефективності та соціальної справедливості. Не менш важливу роль має відігравати стимулюючий характер справляння податкових платежів [1]

Від самого зародження податків їх визначали як «дозволена форма грабежу», адже у вигляді сплачених податків населення віддає частину своїх доходів чи майна. Проте з часом накопичуються праці науковців котрі наполягають на стимулюючій функції податків – основі функціонування податкової системи держави з усталеними традиціями демократичного врядування. Стимулююча роль оподаткування полягає в заохоченні платника сумлінно платити податки.

Проблема податкового стимулювання інвестицій, як правило, зводиться до простого питання: на скільки потрібно знизити ставку податку? Ця ідея є дещо хибною, адже не завжди розмір ставки податку визначає рівень інвестування [2].

Майже в усіх розвинених країнах існує диференціація ставок податків, яка запроваджується, в основному, для стимулювання інвестицій (Греція, Ірландія, Німеччина, Іспанія, Канада, Китай); розвитку малого бізнесу (Великобританія, Франція, Бельгія, Люксембург, Таїланд, Туркменістан); розвитку депресивних територій (Іспанія, Італія, Португалія, Китай, Білорусія); вирівнювання бюджетів різного рівня (Німеччина, Японія, Італія, Португалія, Росія).

В економіці країни податки відіграють важливу роль – фіскальну, тобто наповнення бюджету. Слід зазначити, що в розвинутих країнах за необхідності поповнення бюджету практикується не підвищення ставок податків, а введення додаткового податку залежно від різних критеріїв. Наприклад, у Німеччині стягується додатковий податок солідарності („Solidaritätszuschlag”), що становить 5,5 % від загального корпоративного податку [3].

Податкова політика розвинених країн, як правило, розрахована на залучення приватного капіталу. Стимулюючий вплив податкових пільг можна розглядати як форму непрямого субсидування



підприємницької діяльності. У ряді країн практикується стимулювання інвестицій в певні регіони, наприклад, вкладення на територіях, що знаходяться на околицях міст. В економічно відсталих районах стимулюються капітальні вкладення у реконструкцію і модернізацію виробництва. У деяких випадках виплачується надбавка до інвестицій, що не підлягає оподаткуванню. Ця надбавка може доходити до 10 % загального обсягу капіталовкладень. Незалежно від надбавки або на додаток до неї з бюджету може виплачуватися пряма субсидія на капітальні вкладення. Але субсидія обкладається податком. Це широко практикується, наприклад, у Німеччині.[4]

Починаючи з другої половини 80-х років, у багатьох країнах застосовуються методи стимулювання створення нових високотехнологічних виробництв у старих промислових районах. Такими районами у Великобританії є Уельс, Шотландія, Північний район Англії, Північна Ірландія, Корнуолл, Мерсейсайд, у Бельгії - райони кам'яновугільної та металургійної промисловості, у США - деякі штати Нової Англії на північному сході країни. У другій половині ХХ ст. в цих районах постало завдання переорієнтації промисловості на розвиток нових передових виробництв, супроводжуваної модернізацією інфраструктури і перекваліфікацією робочої сили. Це можна було зробити лише за активної участі держав, які застосували широкі податкові пільги та інші методи фінансового впливу.

У Німеччині великі податкові пільги отримують фірми, що інвестують капітал у східні землі і на кордоні з ними. Підтримується податковими пільгами Рурська область, де розташована сталеливарна промисловість. Стимулюється розвиток сучасних галузей промисловості в сільській місцевості. Старовинні квартали міста Любека, наприклад, було збережено завдяки тому, що фірми, які займаються їх реставрацією, отримали великі податкові пільги.

В деяких країнах, наприклад у Німеччині, Франції, підприємства, які самостійно організують підготовку та перепідготовку своїх робітників, службовців і фахівців, користуються податковими пільгами[4].

Що стосується України, то умови поступового розвитку державного устрою передбачають кардинальні зміни в діяльності податкової системи. Вимоги часу потребують зменшення податкового навантаження на платників для створення більш сприятливих умов розширення внутрішнього виробництва, надання переваги у конкурентній боротьбі з імпортними товарами, впровадження економічно вигідних виробничих процесів. Досягнення цієї мети можливо за рахунок, вдосконалення податкового законодавства, спрощення порядку ведення податкової звітності. Компенсацію зниження податкових надходжень внаслідок скорочення кількості податків можливо перекрити збільшенням кола платників за умови виводу капіталу, господарської діяльності, що знаходяться у «тіньовій економіці» і переходу їх на легальне функціонування. На відповідному етапі варто було б використати амністію по виведенню капіталу з «тіньової економіки» на умовах подальшого безумовного виконання вимог податкового законодавства.

Забезпечення розвитку податкової системи можна досягти за рахунок постійного реагування, впровадження змін, перетворень, які виникають відповідно до вимог і умов сьогодення. Реформування податкової системи необхідно проводити шляхом послаблення податкового тиску щодо тих, хто справно платить податки і інвестує кошти у виробництво. Доцільно впровадити стимулюючу систему податків: при зростанні обсягів та рентабельності виробництва норматив сплати податків зменшується, що стимулює виробника до збільшення виробництва продукції. Реформування податкової політики повинно йти через структурну перебудову економіки і фінансів, а саме цілеспрямовану підтримку структурної перебудови найбільш важливих для функціонування економіки галузей і виробництва державними коштами, кредитами, державними гарантіями інвесторам та перебудову виробництва відповідно до вимог ринку за рахунок власних коштів підприємств, кредитів і позичок.

На перспективу необхідно планувати заходи, які були б спрямовані на стимулювання економічно важливих напрямків розвитку держави та впроваджувати необхідні зміни податкової системи з врахуванням потреб майбутнього[5].

#### Список використаних джерел:

1. Обґрунтування стимулюючої функції податків у державі з демократичними традиціями врядування [Електронний ресурс].- Режим доступу:[https://docviewer.yandex.ua/?url=http%3A%2F%2Ffelartu.tntu.edu.ua%2Fbitstream%2F123456789%2F5548%2F5%2Ftezy-Pismennyj-Obgruntuvannja\\_stymuljujuchoji\\_funkciji\\_podatkiv\\_u\\_derzhavi\\_z\\_demokratychnymy\\_tradcijamy\\_vrjaduvannja\\_%25282010%2529.pdf&name=Tezy-Pismennyj-Obgruntuvannja\\_stymuljujuchoji\\_funkciji\\_podatkiv\\_u\\_derzhavi\\_z\\_demokratychnymy\\_tradcijamy\\_vrjaduvannja\\_%282010%29.pdf&lang=uk&c=562d38823178](https://docviewer.yandex.ua/?url=http%3A%2F%2Ffelartu.tntu.edu.ua%2Fbitstream%2F123456789%2F5548%2F5%2Ftezy-Pismennyj-Obgruntuvannja_stymuljujuchoji_funkciji_podatkiv_u_derzhavi_z_demokratychnymy_tradcijamy_vrjaduvannja_%25282010%2529.pdf&name=Tezy-Pismennyj-Obgruntuvannja_stymuljujuchoji_funkciji_podatkiv_u_derzhavi_z_demokratychnymy_tradcijamy_vrjaduvannja_%282010%29.pdf&lang=uk&c=562d38823178)
2. Оподаткування прибутку підприємств та його вплив на інвестиційну діяльність в ринкових умовах [Електронний ресурс].- Режим доступу:[https://docviewer.yandex.ua/?url=http%3A%2F%2Fndi-fp.asta.edu.ua%2Ffiles%2Fdoc%2Fpublications%2FDiss\\_SDM\\_2006.pdf&name=Diss\\_SDM\\_2006.pdf&c=562d3f8af931&page=127](https://docviewer.yandex.ua/?url=http%3A%2F%2Fndi-fp.asta.edu.ua%2Ffiles%2Fdoc%2Fpublications%2FDiss_SDM_2006.pdf&name=Diss_SDM_2006.pdf&c=562d3f8af931&page=127)
3. Податок солідарності [Електронний ресурс].- Режим доступу:[https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%B0%D0%BB%D0%BE%D0%B3\\_%D1%81%D0%BE%D0%BB%D0%B8%D0%B4%D0%B0%D1%80%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%B0%D0%BB%D0%BE%D0%B3_%D1%81%D0%BE%D0%BB%D0%B8%D0%B4%D0%B0%D1%80%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8)
4. Роль податкової системи держави в регулюванні економіки [Електронний ресурс].- Режим доступу:[http://pidruchniki.com/1980012853170/ekonomika/rol\\_podatkovoyisistederzhavi\\_regulyuvanni\\_ekonomiki](http://pidruchniki.com/1980012853170/ekonomika/rol_podatkovoyisistederzhavi_regulyuvanni_ekonomiki)
5. Шляхи та перспективи реформування податкової системи України [Електронний ресурс].-Режим доступу:[https://docviewer.yandex.ua/?url=http%3A%2F%2Fspace.nuft.edu.ua%2Fjspui%2Fbitstream%2F123456789%2F14171%2F1%2Ftax\\_system.pdf&name=tax\\_system.pdf&lang=uk&c=5638c54d2570](https://docviewer.yandex.ua/?url=http%3A%2F%2Fspace.nuft.edu.ua%2Fjspui%2Fbitstream%2F123456789%2F14171%2F1%2Ftax_system.pdf&name=tax_system.pdf&lang=uk&c=5638c54d2570)

Кулібаба О.О., студент 5 курсу, група МС-058,  
факультет економіки та управління  
Науковий керівник: Панкова Л.І., к.е.н., доцент  
Черкаський державний технологічний університет (м. Черкаси, Україна)  
e-mail: fred.cool@ukr.net

### Проблеми адаптації світового досвіду в управлінні інноваційними проектами в Україні

Реалізація інноваційних проектів на вітчизняних підприємствах стає необхідною умовою ефективного розвитку економіки та прямування країни в розряд передових. Нові підходи до управління сучасними підприємствами диктуються поширенням нововведень, розвитком технологій, заснованих на знаннях. Швидке, динамічне освоєння інноваційних технологій і ефективне управління стають найважливішими чинниками конкурентоспроможності та економічного розвитку організацій, при цьому особливе значення набуває динамічність інноваційних перетворень. Однак, системи управління інноваційними проектами на підприємствах залишаються колишніми і не можуть розглядатися як ефективні. Необхідно їх якісне удосконалення з урахуванням досвіду високорозвинених в економічному відношенні держав. Адаптація світового досвіду в системи управління інноваційними проектами на вітчизняних підприємствах дозволить забезпечити стабільність та сталий розвиток країни. Таким чином, перед економічною наукою стоїть завдання систематизації знань і збагачення теорії та практики проектного менеджменту, розширення методик проектування інноваційних перетворень з урахуванням динамічних процесів ринкових перетворень.

На сьогодні існує вагомий доробок щодо питань управління проектами. Зокрема, варто відзначити таких зарубіжних та вітчизняних авторів, як В.В. Калюжний, В.А. Кищенко, Л.С. Кобиляцький, О.М. Медведєва, О. В. Федорчак, П. Хіл, Х. Шелле й інших, у працях яких висвітлено різноманітні аспекти стосовно теорії та практики управління проектами. Проте Незважаючи на глибоко обгрунтовані висновки в теорії інноваційного розвитку економічних систем, недостатньо розвинуті прикладні аспекти та проблеми адаптації світового досвіду в управлінні інноваційним розвитком. Тому метою дослідження є визначення особливостей управління інноваційними проектами в Україні і виявлення можливостей адаптації досвіду інших країн.

Досвід розвинутих передових країн довів, що єдиною ефективною методологією впровадження інновацій є методологія управління проектами. Управління проектами – це інструментарій ефективного планування інвестицій, задоволення очікувань клієнтів, забезпечення конкурентних переваг, прозорості процесів для керівництва, розроблення нової інноваційної продукції, а також підвищення результативності та ефективності діяльності. У період кризи це єдиний інструментарій виживання [1, с. 10]. Криза примушує думати про зміни. А застосування сучасних методів управління проектами – це найкращий, перевірений практикою спосіб швидкого, прозорого, економічного й результативного здійснення змін [2, с. 16].

За результатами аналізу досвіду ряду країн можна виявити ряд факторів успіху і визначити роль державної політики, завдяки якій стало можливим управління інноваційними проектами та інноваційний розвиток взагалі (табл.1).

Таблиця 1

Закордонний досвід державної політики щодо підтримки інноваційного розвитку згруповано автором за матеріалами [3, с.88]

Країна	Позитивний досвід державної інноваційної політики
Великобританія	інноваційна стратегія країни націлена, насамперед, на розвиток попиту на інновації, практикується регіональний підхід до інвестицій.
Фінляндія	володіння державою частками в ключових фірмах, регулювання процентної ставки, державна підтримка приватного сектора, чергування державної кооперації та державної конкуренції з галуззю.
Швеція	тривалі масштабні вкладення в освіту, що сприяло розвитку науки.
Німеччина	розвиток механізму державно-приватного партнерства, що став певною мірою заміною венчурному фінансуванню, що не отримало в Німеччині широкого розповсюдження.
Японія	інтенсивний економічний розвиток, що стало основою для інноваційного розвитку.

На підставі аналізу інноваційних систем ряду країн можна зробити висновок, що в сучасних умовах успішна конкуренція з провідними гравцями світового ринку без створення та постійного вдосконалення національної інноваційної системи неможлива. У більшості моделей національних інноваційних систем або основним, або одним з ключових гравців є держава.

У процесі проведених досліджень виявлено такі основні проблеми управління інноваційними проектами в Україні, як:

- недостатня державна підтримка наукових установ та організацій, що здійснюють наукові дослідження;

- низький рівень іноземних інвестицій в інноваційні проекти;

- недостатній рівень взаємозв'язків науки та виробництва.

відсутність збалансованості розподілу ресурсів підприємства між поточною і стратегічною інноваційною діяльністю;

- підвищена ризикованість інноваційної діяльності як динамічними процесами в суспільстві, так і

невизначеністю результату.

Тобто досягнення успіху у напрямку адаптації світового досвіду щодо управління інноваційним проектами пов'язане з необхідністю вирішення ряду важливих проблем управління, зокрема:

забезпечення збалансованості поточної і стратегічної інноваційної діяльності;

підвищення обґрунтованості вибору перспективних напрямів інноваційної діяльності; забезпечення

умов для зниження ризиків інноваційної діяльності.

#### Список використаних джерел:

1. Батенко Л. П. Управління проектами: [навч. посібник] / Л. П. Батенко, О. А. Загородніх, В. В. Ліщинська. – К.: КНЕУ, 2003. – 231 с.
2. Рач В. А. Управління проектами: практичні аспекти реалізації стратегій регіонального розвитку : навч. посіб. / В. А. Рач, О. В. Россошанська, О. М. Медведєва ; за ред. В. А. Рача. – К. : К.І.С., 2010. – 276 с.
3. Керівництво з управління інноваційними проектами і програмами організацій : [Монографія] // Переклад на українську мову під редакцією проф. Ярошенка Ф.О. / К.: Новий друк, 2010. – 160 с.

**Курочка В.О.**, студентка 3 курсу, група БО-131

, факультет обліково-економічний

Науковий керівник: **Полковниченко С.О.**, к.е.н., доцент

*Навчально-науковий інститут економіки*

*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

e-mail: vika134679@yandex.ru

### Основні загрози «відпливу умів» національній безпеці України

У сучасних умовах відбувається швидкий розвиток важливого сегменту ринку праці – ринку наукових кадрів і висококваліфікованих фахівців, що супроводжується підвищенням їх мобільності, зростанням інтелектуальної міграції і появою такого специфічного феномена як «відплив умів».

В Україні з початку ринкового реформування її економіки сформувалися стійкі тенденції до еміграції висококваліфікованих фахівців. За роки незалежності Україна втратила близько третини свого наукового потенціалу і продовжує його втрачати. Вже у 1991-1995 рр. Україну залишили 313 докторів наук, з них до США виїхало 105 осіб, Ізраїлю – 34, Росії – 115, Німеччини – 10, Польщі – 9 [1]. З 1996 по 2014 роки з України на постійне місце проживання за кордон виїхало 1781 науковців, серед яких 1436 кандидатів і 345 докторів наук [1; 3; 4; 5]. Найбільш масовим цей процес був у 1996-2002 рр. З 2003 р. інтенсивність процесів еміграції науковців з України суттєво зменшилась, спостерігаються незначні коливання показників.

Значна частина високоосвічених українських спеціалістів виїжджає до розвинених країн у пошуках кращого життя та гідного матеріального забезпечення. Але немало і тих, хто їде через бажання самореалізації, вдосконалення здібностей та можливості набуття нового досвіду. Довготривала криза української науки, яка проявляється в значному погіршенні її матеріальної бази, катастрофічно недостатньому фінансуванні, низькому рівні оплати праці вчених, посилює бажання вчених емігрувати за кордон [8].

Водночас, як зазначає директор Інституту демографії та соціальних досліджень Е.Лібанова, тенденція до виїзду за межі України вчених та талановитої молоді є надзвичайно загрозливою та такою, що кидає виклик національній безпеці України [2]. Загрози національній безпеці – це наявні та потенційно можливі явища і чинники, що створюють небезпеку життєво важливим національним інтересам України.

З усіх загроз, спричинених «відпливом умів», в Україні найвиразніше проявляються наступні (рис.1).

По-перше, еміграція фахівців вищого рівня кваліфікації, в тому числі спеціалістів-винахідників, носіїв інтелектуальної власності, свідчить про втрату суттєвої частки інтелектуального потенціалу країни, що є рушійною силою економічного розвитку. А зменшення інтелектуального потенціалу суспільства не сприяє науково-технічному прогресу, призводить до скорочення виробництва інноваційних розробок, що відображається у зниженні основних макроекономічних показників і посилює зростаюче відставання України в технологічному розвитку.

По-друге, еміграція кваліфікованих фахівців істотно погіршує якісні характеристики трудових ресурсів і сприймається як серйозна загроза науковому майбутньому держави. Оскільки з України виїхали найбільш працездатні спеціалісти, особливо у галузях технічних, медичних і фізико-математичних наук, що склали ядро наукових колективів і забезпечували відтворення наукових шкіл, а сьогодні емігрує також наукова молодь, відбувається руйнування вітчизняних наукових шкіл та й усього наукового потенціалу українського суспільства, відновити який у майбутньому буде надзвичайно важко, якщо взагалі можливо. Переривання підготовки наукових кадрів та відтворення наукових шкіл породжує загрозу втратити середнє покоління у науковій сфері нашої країни.

По-третє, Україна втрачає мільярди доларів США, які були затрачені на підготовку та розвиток спеціалістів-емігрантів. Вартість витрат держави і родини на підготовку вченого до працездатного віку – 800 тис. дол., а фахівця з вищою освітою – 600 тис. дол. За даною методикою приблизний збиток України від еміграції лише вчених становить приблизно 36 млрд дол., але при цьому методи не враховується потенційна вартість того, що вони могли виробити або винайти [6]. А згідно з міжнародною оцінкою, на підготовку одного доктора наук потрібно 15-20 років і в середньому 1,5-2,0 млн. дол. США [7]. Це означає, що кожний висококваліфікований трудовий мігрант збагачує країну свого нового перебування на цю суму.

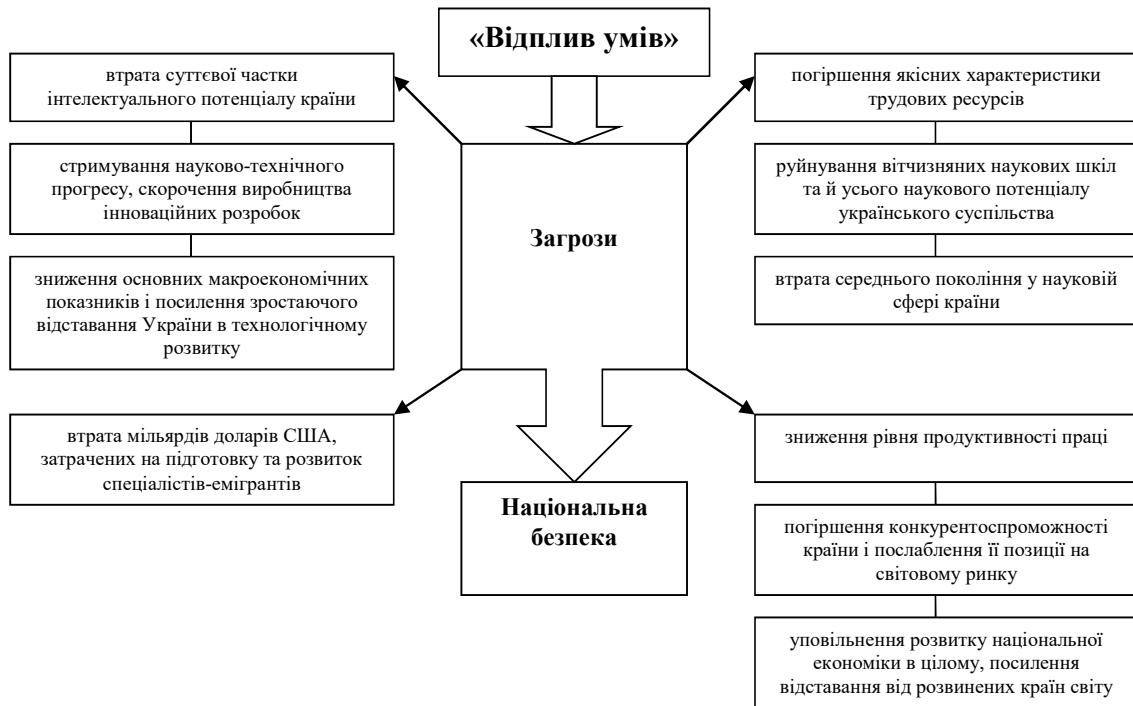


Рис. 1. Основні загрози «відпливу умів» національній безпеці (складено автором)

Через відтік висококваліфікованих фахівців знижується рівень продуктивності праці, що призводить до погіршення конкурентоспроможності країни і послаблення її позиції на світовому ринку; посилюється зниження інтелектуального рівня населення, зростає можливість деградації майбутнього покоління, яке згодом нікому буде навчати; гальмуються темпи розвитку окремих галузей національної економіки, втрачаються пріоритети науково-технічного розвитку суспільства, уповільнюється розвиток національної економіки в цілому, посилюється відставання від розвинених країн світу.

Держава повинна комплексно підходити до регулювання процесу відтоку інтелектуального капіталу, створити належні умови для плідної дослідницької діяльності насамперед елітної найбільш обдарованої частини вчених, а також розробити і запровадити механізм повернення мігрантів на батьківщину, тобто перетворити незворотну еміграцію у тимчасову. У зв'язку з цим держава має застосувати заходи як для стримування виїзду молодих науковців за кордон, так і для повернення їх із-за кордону [8].

Таким чином, еміграція вчених, фахівців, кваліфікованої робочої сили за межі України є однією з основних не тільки потенційних, а й реальних загроз у науково-технологічній сфері національної безпеки, оскільки параметри кадрового потенціалу науки і освіти визначальним чином впливають на темпи соціально-економічного розвитку країни. «Відплив умів» наносить значні економічні, соціально-культурні та політичні збитки країні, призводить до занепаду вітчизняної науки та відсутності висококваліфікованих кадрів, що зможуть стати провідними спеціалістами у сфері управління та виробництва, яких гостро потребує наша країна.

Вирішення проблеми «відпливу умів» на сучасному етапі економічного розвитку України вимагає як фінансування, так і участі державних структур в організації та регулюванні міжнародних міграційних потоків із країни, включаючи молодь.

#### Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Експерти кажуть, що темп «відтоку мізків» з України загрожуватиме національній безпеці // УНІАН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unian.ua/news/582654-eksperti-kajut-scho-tempvidtoku-mizkiv-z-ukrajini-zagrojue-natsbezpetsi.html>.
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2012 році. Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики, 2013. – 287 с.
4. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2013 році. Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики, 2014. – 314 с.
5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2014 році. Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики, 2015. – 255 с.
6. Омеляненко В.А. Міжнародні процеси інтелектуальної міграції в контексті глобальних інноваційних тенденцій [Електронний ресурс] / В.А.Омеляненко, К.М.Кулініч. – Режим доступу: [http://asconf.com/eng/archive\\_view/103](http://asconf.com/eng/archive_view/103)
7. Сідляр Д. О. Людський капітал в Україні: сучасний стан і тенденції розвитку / Д.О.Сідляр // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2014. – №5. – С. 232-237.
8. Polkovnichenko S.O. Assessment of the situation of «brain drain» from Ukraine in modern conditions / S.O.Polkovnichenko, V.O.Kurochka // Науковий вісник Полісся. – Чернівці: ЧНТУ, 2015. – № 2. – С.81-86.

**Левківський В.В.**, аспірант

Науковий керівник: **Кирилюк Ю.В.**, к.е.н., доцент

*Навчально-науковий інститут економіки*

*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

e-mail: [vova\\_levkovsky@mail.ru](mailto:vova_levkovsky@mail.ru)

#### **Фінансовий ринок Китаю як джерело іноземних інвестицій для української економіки**

Іноземні інвестиції є важливим чинником економічного розвитку для будь-якої країни. Особливо потребує зовнішніх інвестицій економіка України, яка перебуває наразі у стані реформування. Незначні обсяги внутрішніх інвестицій, необхідних для стабільного економічного розвитку, проведення структурних реформ, вимагають пошуку джерел інвестиційних ресурсів за кордоном. Серед таких інвесторів чільне місце може зайняти Китайська Народна Республіка (КНР).

У сучасних умовах КНР є надзвичайно могутнім інвестором. Загальний обсяг китайського інвестування за кордон у 2014 році склав 106,24 млрд дол. США [4, с.119]. До 2017 року Китай планує збільшити свою інвестиційну присутність за кордоном до 560 млрд дол. США [1]. У цій інвестиційній стратегії певну нішу займає й Україна. На жаль, обсяг китайських інвестицій в українську економіку на початок 2015 року складає всього 24 млн дол. США [3]. Сьогодні Україна потребує значно більших обсягів інвестицій.

Враховуючи складне становище, в якому зараз знаходиться українська економіка, одним із напрямів українсько-китайської співпраці в інвестиційній сфері має бути пошук нових форм, здатних залучити масштабні інвестиції в економіку України з боку китайських компаній.

Нині пріоритетними напрямками для інвестування в українську економіку є такі галузі, як аграрний бізнес, інфраструктура, інформаційні технології, машинобудування та авіабудування. В цьому контексті слід звернути увагу на зерновий проект вартістю понад 2,6 млрд дол. США, який передбачає залучення китайських інвестицій для створення певних інфраструктурних об'єктів, зокрема будівництва елеваторів, портових споруд, переробних потужностей. Привабливим для китайських компаній має стати

участь їх у реалізації програми будівництва дорожнього господарства. Наразі слід продовжити співробітництво в рамках проекту «Організація залізничного пасажирського сполучення м. Київ – міжнародний аеропорт «Бориспіль». Також актуальним є реалізація спільних проектів щодо розвитку портової інфраструктури України, зокрема реконструкція Одеського морського торговельного порту та будівництво нових причалів і терміналів у Дніпро-Бузькому лимані. Особливо це важливо в контексті участі української сторони у проекті «Нового шовкового шляху». Пріоритетним, на нашу думку, є проект щодо участі китайських інвесторів у реалізації національної програми зведення соціального житла в Україні, що дасть можливість вирішити проблему нестачі житла та його доступності.

Окремим напрямом інвестування в українську економіку може бути участь китайської сторони в інвестиційних проектах щодо пошуку, розвідки родовищ нафти і газу. У цьому плані актуальною виглядає програма уряду Китаю щодо експансії китайських підприємств на закордонні ринки. Так, Національна комісія з розвитку та реформ разом з Експортно-імпортним банком Китаю розробили правила щодо кредитної підтримки ключових іноземних інвестиційних проектів, до складу яких віднесено проекти в нафтовій і газовій галузях [3, с.136].

Важливо зазначити, що ряд китайських інвесторів розглядає можливість прямих іноземних інвестицій в будівництво заводів з виробництва побутової техніки в рамках реалізації проекту «Індустріальні парки України». У цьому контексті для представників китайського бізнесу в Україні відкриваються великі можливості, оскільки підписання Угоди про асоціацію з ЄС значно полегшить китайським виробникам доступ до ринків ЄС.

Зазначені проекти можуть бути успішно реалізовані при умові відкритої, зрозумілої інвестиційної політики української сторони. Створення сприятливого інвестиційного клімату, здатного стимулювати китайські інвестиції для модернізації української економіки, технічного переоснащення окремих галузей, має стати важливим пунктом у діяльності уряду.

На жаль, недосконалість інвестиційного законодавства, наявність корупції, бюрократизму в державних органах, відсутність чіткої позиції України на китайському фінансовому ринку не сприяють активізації китайського бізнесу в українській економіці.

У цьому контексті виникає потреба у зміні ставлення до іноземного інвестора. Дуже актуально в цьому плані сказав свого часу Прем'єр-міністр Сінгапуру Лі Куан Ю: «Ми не просто вітали кожного інвестора, ми просто зі шкіри лізли, щоб допомогти йому почати у нас виробництво» [2].

Нині, попри складну воєнну, економічну і політичну ситуацію, загальна стабільність України не викликає явних сумнівів, а реформи, які має провести уряд, повинні надати додаткові гарантії іноземним інвесторам, сприяти збільшенню обсягів прямих іноземних інвестицій в українську економіку.

#### Список використаних джерел:

1. Голод В. Китайська інвестиційна експансія: перспективи розвитку відносин з Україною [Електронний ресурс] / В.Голод. – Режим доступу: [http://www.cotton.com.ua/ukr/articles.php?article\\_id=12](http://www.cotton.com.ua/ukr/articles.php?article_id=12)
2. Олійник Д. Як «привести» інвестиції в Україну [Електронний ресурс] // Д.Олійник. – Режим доступу: <http://fgu.org.ua/ua/media-center/blogs/oliynyk/yak-pryvesty-investytsii-v-ukrainu>
3. Олійник О.М. Досвід Китаю з реалізації геополітичних інтересів шляхом здійснення іноземних інвестицій і надання закордонних кредитів: уроки для України // О.М.Олійник. – Український соціум. – 2014. – №4 (51). – С.130-142.
4. Харина У.Я. Місце КНР у світовій економіці / У.Я.Харина. – Молодий вчений. 2015. – №2 (17). – С.118-121.

**Левківський О.В.**, аспірант

Науковий керівник: **Дерій Ж.В.**, д.е.н., професор

*Навчально-науковий інститут економіки*

*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

e-mail: [sanek\\_levkovsky@mail.ru](mailto:sanek_levkovsky@mail.ru)

### **Зовнішня торгівля як фактор інноваційного розвитку економіки України**

Основою економічного розвитку будь-якої держави в сучасних умовах є інноваційна діяльність, яка забезпечує рівень конкурентоспроможності національної економіки. Водночас конкурентоспроможність країни значною мірою визначається її здатністю не тільки самостійно розробляти, але й купувати за кордоном і ефективно використовувати інноваційну товарну продукцію. Тому важливим фактором інноваційного розвитку національної економіки є зовнішня торгівля, яка може як прискорювати його, так і перешкоджати йому.

Зовнішня торгівля стимулює інноваційний процес через підвищення конкурентного рівня ринку продуктів, поширює знання і створені інноваційні продукти між країнами. Сьогодні зовнішня торгівля у формі обміну досягненнями високих технологій перетворилась на один із важливих двигунів інноваційного розвитку. Імпорт машин, обладнання, сучасних матеріалів, а також технологій у більшості

зарубіжних країн виявив його високу кореляцію з темпами економічного зростання. А розвиток експортного виробництва дозволяє багатьом національним підприємствам піднятися до рівня вимог світового ринку.

Рівень досягнень національної інноваційної діяльності є необхідною умовою повноправної участі країни в міжнародному поділі праці. Але у зовнішній торгівлі України сьогодні переважає продукція з низьким рівнем наукомісткості. Товарна структура високотехнологічного експорту за останні роки не зазнала суттєвих змін. Питома вага високотехнологічного експорту в Україні є значно нижчою за світовий рівень та показники більшості розвинених країн. Так, після зниження частки, яке розпочалося в 2000 році, світова торгівля високотехнологічними товарами за останні 5 років стабілізувалася на рівні 10% від експорту. Саме такою є частка високотехнологічного експорту США, Німеччини, Японії. У структурі українського товарного експорту частка високотехнологічних товарів складає близько 3%. У 2014 році це становило \$1,65 млрд. [1].

Серед високотехнологічних товарів, які експортує Україна, перше місце займає аерокосмічна продукція (36,2%): турбореактивні та турбогвинтові двигуни, літаки та інші пристрої з механічним рухом та вагою більше 15 тонн, космічні апарати та супутники, турбореактивні двигуни; друге та третє місця – електроніка і телекомунікації (передавальні пристрої, панелі управління, радіоапаратура) та неелектричні машини і обладнання (основа експорту – газові двигуни), які дуже близькі за своєю часткою в загальному експорті – 17,7% та 17,6% відповідно [1].

У географічній структурі високотехнологічного експорту до останнього часу більше 50% припадало на країни СНД (Росія – більше 40%), Європи – більше 20% (Німеччина – близько 2%) та Азії – близько 17% (Китай – більше 7%) загального обсягу експорту високотехнологічних товарів. Враховуючи динаміку частки країн, можна сказати, що мав місце процес консолідації традиційних для України експортних ринків за рахунок зменшення показників експорту до інших країн. Таке звуження каналів зовнішнього збуту продукції свідчить про загострення географічної залежності від економічного стану головних більш розвинутих країн-імпортерів: Росії, Нідерландів, Німеччини, Швейцарії, Індії, Китаю та США [2, с.195].

Розв'язання проблем інноваційного розвитку України сьогодні неможливе без імпорту високотехнологічної продукції. Досвід багатьох країн свідчить, що структурна перебудова починалась із запозичення технологій. В Японії ще в кінці 80-х років ХХ ст. більше 75% технологій, які використовувались, були запозичені, в той час як у США вони не перевищували 50%. Це означає, що промисловість Японії більш залежна від зовнішнього технологічного потоку, але в той час легко адаптується до дифузії знань і технологій [3]. Там, де має місце науково-технічне відставання, не слід витрачати ресурси і потрібні розробки краще купувати у готовому вигляді за кордоном.

За останні роки близько 40% від загального обсягу нових технологій, необхідних для модернізації вітчизняної промисловості, було придбано за межами України. Витрати на імпорт зарубіжних наукових розроблень становлять понад 500 млн. дол. США на рік [2; 5], що свідчить про відсутність у нас дійсно державної інноваційної політики. Країни Азії забезпечують вітчизняну економіку технологіями, втіленими у товарах в обсязі близько 17%, зокрема Китай – близько 13%. Імпорт із країн СНД складає більше 11%. На тлі зменшення показників імпорту з інших країн, зростання ролі високотехнологічних товарів із Китаю, Росії, Німеччини, США, Австрії, Франції та Республіки Корея свідчить, що відбувається звуження власних зовнішніх каналів постачання, що може вплинути на якісну складову імпортованих товарів залежно від кон'юнктури зовнішніх ринків [2, с.197].

На сьогоднішній день в Україні відмічається стійка тенденція до посилення диспаритету в торгівлі високотехнологічною продукцією переважно за рахунок значного перевищення імпорту над експортом у торговельних стосунках. Якщо у 2000 р. співвідношення експорту високотехнологічної продукції до її імпорту становило 0,53 %, то нині воно зменшилось удвічі. В країнах з високим рівнем інвестиційно-інноваційного розвитку відповідне співвідношення складає 1,04%, з середнім – 0,78%, з низьким – 0,39% [4, с.45].

Отже, слід зазначити, що на світовому ринку інноваційних товарів Україна майже не подана. Доходи від експорту високих технологій несуттєві, а відтак невідчутні для економічного розвитку. Через подальше зростання імпорту псевдопередових технологій відбувається інноваційний регрес зовнішньої торгівлі України, що вимагає суворого дотримання задекларованих пріоритетів інноваційного розвитку.

#### Список використаних джерел:

1. Красковська О. Експортні орієнтири України: до чого ми прагнемо [Електронний ресурс] О.Красковська, В.Мовчан. – Режим доступу: <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2015/10/28/7039941/>
2. Мельник Т.М. Інноваційний регрес у товарній структурі зовнішньої торгівлі України / Т.М.Мельник, О.В. Зубко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4. – Т. II. – С.192-199.
3. Романенко С. Структура внешней торговли как отражение тенденций инновационного развития регионов Украины / С.Романенко // Економіст. – 2007. – №9. – С.52-53.
4. Федулова Л.І. Інноваційна економіка: Підручник / Л.І.Федулова. – К.: Либідь, 2006. – 480 с.
5. Шталь Т.В. Вдосконалення розвитку конкурентоспроможності економіки на інноваційно-інвестиційній основі / Т.В.Шталь, А.С.Дядін // Технологический аудит и резервы производства. – 2015. – №1/5(21). – С.85-89.

Лейко Д.Б., студентка 5 курса,  
 группа ГРВЭД-2, факультет управления  
 Научный руководитель: Абухович Ю.К., старший преподаватель  
 кафедры международных отношений  
 Академия управления при Президенте Республики Беларусь (г. Минск, Беларусь)  
 e-mail: Dasha.leiko@mail.ru

### Стимулирование иностранных инвестиций как условие детерминации инновационного развития экономики Республики Беларусь

Стимулирование инвестиций является общим условием, необходимым для детерминации инновационного развития на длительную перспективу.

Активизация инновационных процессов в Республике Беларусь – важный фактор экономического роста для национальной экономики. В большей степени инновационная деятельность направлена на привлечение прямых иностранных инвестиций. Ведь модернизация существующих предприятий, создание новых невозможна без вложения финансовых средств, привлеченных извне. Таким образом, инвестиции во много определяют динамику научно-технического прогресса национальной экономики.

Затраты на инвестирование в инновационное развитие могут быть следующими: затраты на НИОКР (сюда включают затраты на фундаментальные исследования), инвестиции в основной капитал для освоения новых видов продукции, а также часть затрат на высшее и среднее специальное образование, связанных с подготовкой кадров для инновационной деятельности. Таким образом обеспечивается передача новых технологий, а также управленческого опыта и навыков, что впоследствии можно эффективно реализовать на рынке.

Как известно, привлечение иностранных инвестиций в экономику страны тесно связано с повышением ее конкурентоспособности. В Республике Беларусь данные направления являются приоритетными в реализации государственной инновационной политики, так как это развитие инфраструктуры прямого инвестирования является обязательным условием активизации инновационных процессов.

Исходя из мирового опыта, иностранные инвестиции – наиболее эффективный источник финансирования и активизации инновационной деятельности.

Для Республики Беларусь прямое инвестирование имеет ряд выгод:

- привлечение иностранных инвестиций – эффективный способ интеграции национальной экономики в мировую, что приводит к разнообразию форм научно-технического сотрудничества;
- иностранные инвестиции обеспечивают трансферт технологий, ноу-хау, что способствует повышению эффективности использования производственных ресурсов как в компаниях с иностранным участием, так и в национальных фирмах принимающей страны.

В целом можно говорить о том, что в Республике Беларусь в настоящее время не до конца сложился эффективный процесс привлечения иностранных инвестиций в экономику, обеспечивающий поступательное развитие соответствующих отраслей производства или услуг.

В таблице 1 представлены данные отдельных показателей наличия и изменения основных средств промышленности.

**Таблица 1 - Отдельные показатели наличия и изменения основных средств промышленности**

	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Основные средства промышленности (на конец года; по первоначальной стоимости) млрд. руб.</b>	179 928	382 911	523 182	643 791	745 015
в том числе:					
<i>горнодобывающая промышленность</i>	7 421	15 142	22 349	28 706	33 675
<i>обрабатывающая промышленность</i>	121 298	252 692	346 156	427 690	492 514
<i>производство и распределение электроэнергии, воды и газа</i>	51 209	115 077	154 677	187 395	218 826
<b>Индексы физического объема основных средств промышленности в процентах к предыдущему году (в постоянных ценах)</b>	102,1	102,3	101,9	103,1	103,3
<b>Коэффициенты обновления основных средств промышленности, в процентах от наличия основных средств (на конец года; в постоянных ценах)</b>	4,8	5,2	5,6	5,4	5,7
<b>Коэффициенты выбытия основных средств промышленности, в процентах от наличия основных средств</b>	1,0	1,2	1,0	0,7	0,5

Примечание: Источник [1].



Исходя из таблицы 1, можно говорить о постоянном росте основных средств промышленности (так в 2010 году – 179 928 млрд. руб., а в 2014 году – 745 015 млрд. руб.). Это говорит о постоянном усовершенствовании технической и материальной базы, что подтверждается коэффициентом обновления (5,7 в 2014 году при 4,8 в 2010 году). При этом коэффициент выбытия постоянно уменьшается с 1,0 в 2010 году до 0,5 в 2014 году, что говорит о том, что производственные мощности находятся в некритическом положении.

В таблице 2 показаны инвестиции в основной капитал по видам экономической деятельности (в фактически действовавших ценах).

**Таблица 2 - Инвестиции в основной капитал по видам экономической деятельности (в фактически действовавших ценах)**

	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Миллиардов рублей								
<b>Инвестиции в промышленность</b>	4 781,1	11 750,4	13 170,5	16 321,6	39 832,7	53 139,6	75 582,8	82 038,2
из них:								
<i>горнодобывающая промышленность</i>	344,5	734,8	608,4	967,1	2 928,5	3 709,2	3 900,9	3 313,1
<i>обрабатывающая промышленность</i>	3 329,2	8 348,3	9 469,3	10 744,3	28 200,4	41 204,9	49 445,3	61 610,0
<i>производство и распределение электроэнергии, газа и воды</i>	1 107,4	2 667,3	3 092,8	4 610,4	8 703,6	8 225,5	22 236,6	17 115,1

Примечание: Источник [1].

Исходя из данных, представленных в таблице 2, можно говорить о том, что количество инвестиций с 4 781,1 млрд. руб. в 2005 году увеличилось до 82 038,2 млрд. руб. в 2014 году. Следует отметить сложившуюся тенденцию: основной приток инвестиций приходит в обрабатывающую промышленность. Так, в 2014 году в обрабатывающую промышленность сумма инвестиций составила 61 610,0 млрд. руб. При этом меньше всего инвестиций вкладывается в горнодобывающую промышленность – всего 3 313,1 млрд. руб.

В 2014 году Беларусь привлекла более 15 млрд долларов иностранных инвестиций. Основная их доля приходится на Россию — 50,3 % от общего объема, затем идут Великобритания (23,8 %) и Кипр (7 %) [2].

Самой привлекательной для иностранного капитала является транспортная отрасль Беларуси (39 % всех иностранных вложений). Второй по популярности является торговля (38 %) и только третьей — промышленность (12 %). Наиболее привлекательный регион для инвестирования — г. Минск, столица страны, на долю которой пришлось 85 % всех прямых иностранных инвестиций.

Прогноз ЮНКТАД свидетельствует о том, что рост мировых инвестиций ожидается и в 2015 (на 38 %, до 1,75 трлн долларов), и в 2016 годах (на 5,7 %, до 1,85 трлн долларов). Для привлечения иностранных инвестиций Республике Беларусь следует совершенствовать свой инвестиционный и деловой климат, а также превратить бизнес-среду в «фактор устойчивого конкурентного преимущества» [2].

В Беларуси есть все условия для привлечения иностранных инвестиций. В первую очередь, это выгодное географическое положение (рынки ЕС и ЕАЭС). Также важно отметить природно-ресурсный потенциал страны, квалифицированную рабочую силу, низкий уровень преступности, прогрессивное инвестиционное законодательство, льготные режимы осуществления инвестиций.

Вместе с тем в республике есть ряд внутренних барьеров, которые мешают притоку инвестиций (сложное оформление экспортно-импортных операций, высокий уровень штрафных санкций за нарушение штрафных санкций).

По данным доклада ЮНКТАД, в Республике Беларусь в плане привлечения иностранных инвестиций, следует сделать ставку на развитие регионов, а именно создавать в регионах кластеры. Кроме того, оживить экономику регионов и привлечь в них частный иностранный капитал должна интеграция мелких предприятий с местными промышленными гигантами (развитие кооперации, аутсорсинга) [2].

Таким образом, можно говорить о том, что иностранные инвестиции – важный источник ввиду того, что привлекаются не только деньги, но и передовые технологии и прогрессивные управленческие технологии. Решить задачи технологической модернизации можно путем заимствования технологий. Вместе с тем, следует отметить, что довольно важно, чтобы иностранные инвестиции направлялись

именно на эти цели. Кроме того, следует очень четко проводить грань между заимствованием технологий и сохранением технологической независимости.

#### Список использованных источников

1. Промышленность Республики Беларусь, 2015 [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь – Режим доступа: [http://belstat.gov.by/bgd/public\\_compilation/index\\_690](http://belstat.gov.by/bgd/public_compilation/index_690).
2. World Investment Report 2014 [Электронный ресурс] / UNCTAD. – Режим доступа: <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=937>.

**Лепська А.М.**, студентка 2 курсу, Група МЕН-141,  
факультет менеджменту  
Науковий керівник: **Косач І.А.**, к.е.н., доцент  
*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*  
e-mail: lepska.a@mail.ru

### Проблеми та перспективи інноваційного розвитку в машинобудівній галузі України

Одним з найістотніших чинників результативного конкурування будь-якої організації чи підприємства є його здатність і результативність впровадження інновацій. Характерною ознакою сучасних світових економічних систем є масове впровадження у виробництво новітніх досягнень науки і техніки, які знаходять підтримку та визнання з боку політичної системи та суспільства. Базовими факторами їх широкого впровадження є інноваційна активність науковців, бізнесменів та урядів країн. Приклад промислово розвинутих країн, зокрема Японії та Німеччини показує, що впровадження інноваційних технологій може забезпечити до 90% приросту ВВП.

На сьогоднішній день Україна проходить період глибоких політичних, економічних та виробничих змін, саме тому питання інноваційного розвитку є як ніколи актуальним. Розглянемо тенденції інноваційних упроваджень в галузі машинобудування України, адже це одна з найважливіших ланок господарсько промислового комплексу нашої країни. Зауважу, що сучасному машинобудівному комплексу України доводиться функціонувати в нестабільних політичних та економічних умовах і для виходу з цього кризового становища необхідно застосовувати ефективні механізми господарювання. Слід акцентувати свою увагу на діях, спрямованих на поліпшення структури ресурсного потенціалу машинобудівних підприємств. В першу чергу це стосується його інноваційної складової, що може надати значну допомогу в підвищенні конкурентоспроможності підприємств і їх продукції, що в подальшому призведе до інвестиційної привабливості даної сфери.

Інтенсивність інноваційних процесів машинобудівної галузі є головною рушійною силою технологічного розвитку як окремих галузей, так і національної економіки України загалом. Адже дана сфера створює основну частину виробничих фондів (знаряддя праці) Оцінка наявності в Україні інноваційно активних підприємств машинобудування засвідчує позитивні тенденції, які розпочались у 2006-2007 роках, тоді рівень інноваційно орієнтованих підприємств складав понад 32% від загальної кількості, але період кризи 2008 року значно пригальмував цей процес, хоча починаючи з 2011 року українські підприємства машинобудівної галузі знову вийшли на попередній рівень та продовжують нарощувати темпи розвитку [1]. Станом на 2013-2014 роки цей показник досягнув 35%, це означає, що інноваційно активні підприємства мають витрати на упровадження наукових розробок в розмірі від 10 до 20% від прибутку організації. Тобто вітчизняні промислові підприємства усвідомлюють важливість розробок та удосконалення технологій виробництва власної продукції з метою активізації виробничої діяльності та підвищення конкурентоспроможності продукції, що виготовляється та продається на ринку [5, с.533].

Однак, інноваційний процес здійснюється занадто повільно, адже ведеться не сприятлива політика уряду. Відсутній мотиваційний механізм для вітчизняних виробників щодо надання пільгових умов з оподаткування прибутку на етапі впровадження інновацій, а також відсутність надання пріоритетності при здійсненні тендерних закупівель продукції у національного виробника для потреб держави. До цього машинобудівна галузь України практично позбавлена державного фінансування, іноземні інвестори теж вбачають інвестиції в подану сферу занадто ризикованими, тому інноваційна діяльність фактично тримається на власних коштах та можливостях підприємств [3с.101].

Українське машинобудування є залежним від зовнішньоекономічної діяльності та дії факторів, що перешкоджають повному використанню власного потенціалу. До них належать такі: брак експортної

інфраструктури; дефіцит сучасного виробничого обладнання; технологічне відставання не тільки від розвинених країн, але й за деякими напрямками від нових економік, що розвиваються; не конкурентоспроможність продукції на Європейському та Світовому ринках [2,с.17-24]. Проблема полягає в тому, що за даного темпу розвитку усунення поданих негативних факторів потребує величезних зусиль протягом тривалого часу. А за цей період провідні країни світу підуть ще далі не тільки у виробничій сфері, але і в економічному розвитку [4,с.239].

Отже, сучасне машинобудування володіє достатнім потенціалом для забезпечення високотехнологічної модернізації національної економіки та її належний науково-технічний розвиток. Основною проблемою на шляху до інноваційного розвитку є брак коштів, недостатньо ефективно їх використання, відсутність ефективних механізмів господарювання у сучасних невизначених умовах. Також необхідно брати до уваги той момент, що саме держава повинна надати максимально можливу підтримку задля стабільного функціонування насамперед тих підприємств галузі, що знаходяться сьогодні в скрутному становищі на межі ліквідації, оскільки саме ця галузь є потужним виробником промисловості України.

#### Список використаних джерел:

- 1.Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
- 2.Ковалик Л. Н. Потенціал інноваційного розвитку економіки / Л. Н. Ковалик // Фінанси України. – 2010. – № 3. – С. 17–26.
- 3.Машинобудування в Україні: тенденції, проблеми, перспективи / під заг. ред. Б. М. Данилишина. – Ніжин : ТОВ «Вид-во «Аспект-Поліграф», 2007. – С.101.
- 4.Політанська О. Л. Інноваційні аспекти розвитку підприємств машинобудування / О.Л.Політанська // Вісн. нац. ун-ту водного госп-ва та природокористування. Економіка: – Рівне : НУВГП, 2008. С. 239.
- 5.Статистичний щорічник України за 2010-2014 роки / Держкомстат України; за ред. О.Г. Осауленка. – К.: ТОВ «Видавництво «Консультант», 2014. – 533 с.

**Лисак К.В.**, студентка 2 курсу, група БО-141, факультет обліково-економічний  
**Полковниченко С.О.**, к.е.н., доцент  
*Навчально-науковий інститут економіки  
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)  
e-mail: [agora.1997@yandex.ua](mailto:agora.1997@yandex.ua)*

### Сучасний стан поводження з твердими побутовими відходами в місті Чернігові

У зв'язку із зростанням міського населення та збільшенням споживання продукції в сучасних умовах все більшого значення набуває проблема поводження з твердими побутовими відходами (ТПВ). Внаслідок життєдіяльності людини щорічно утворюється величезна кількість ТПВ, а існуючі технології перероблення сміття є малоефективними. Непропорційне зростання ТПВ призводить до гострої нестачі місць, що відводяться під сміттєзвалища, які до того ж є екологічно небезпечними об'єктами.

До твердих побутових відходів належать відходи, які утворюються у процесі життєдіяльності людини (харчові відходи, макулатура, скло, метали, полімерні матеріали тощо) і нагромаджуються у житлових будинках, закладах соціальної інфраструктури, громадських, навчальних, лікувальних, торговельних та інших закладах [1].

Щорічно на нашій планеті утворюються декілька мільярдів кубічних метрів твердих побутових відходів. У 2014 р. в Україні зібрано, отримано побутових та подібних відходів 10748,0 тис. т, з яких 2,9 тис. т I-III класів небезпеки. З них – утилізовано 3,8 тис. т, спалено 152,8 тис. т, видалено у спеціально відведені місця та об'єкти 5893,8 тис. т [3].

Переробка та утилізація відходів є складною екологічною, технологічною та економічною проблемою і для міста Чернігова. На території нашого міста протягом року накопичується 599,5 тис. м<sup>3</sup> твердих побутових відходів. У 2014 р. частину ТПВ (56,8% із зібраних) було видалено у спеціально відведені місця, утилізація і спалення не проводились [2]. Через відсутність необхідних споруд та механізмів технологія захоронення ТПВ здійснюється без дотримання нормативних вимог, що, в свою чергу, призводить до забруднення навколишнього природного середовища і становить реальну небезпеку для населення, що проживає на прилеглих територіях.

Полігон твердих побутових відходів (ТПВ) в м. Чернігові функціонує з 1961 року. Спосіб складування сміття – висотний. Полігон відноситься до категорії високоавантажуваних. Схемою санітарної очистки міста експлуатація полігону передбачена до 1997 року, але у зв'язку з відсутністю альтернативних варіантів, його експлуатація продовжується [5]. На даний час площа під розміщення відходів практично вичерпана, тому використовується ділянка, на якій передбачалось будівництво сміттєперераховувальної станції.

Незадовільний стан полігону твердих побутових відходів у м. Чернігові негативно впливає на всі компоненти довкілля. При цьому на полігон потрапляє значна частина відходів, які мають ресурсну цінність і підлягають переробці та утилізації. Основну масу відходів як вторинної сировини складають тара (упаковка) від продуктів харчування та продукції споживання населенням. Сьогодні полігон ТПВ м. Чернігова потребує невідкладної санації.

Ще в 2010 році у ЗМІ м. Чернігова повідомлялось про виділення земельної ділянки під сміттєпереробний комплекс та розробку проектно-кошторисної документації. Але з того часу ніяких змін на краще не відбулось. Відсутність сміттєпереробного та сортувального комплексів призводить до значних обсягів накопичення відходів та зниження рівня екологічної безпеки міста.

Проблеми у сфері поводження з твердими побутовими відходами передусім викликані складним фінансово-економічним станом житлово-комунальної галузі в цілому та обмеженими можливостями місцевих бюджетів у частині фінансування розвитку та утримання об'єктів поводження з твердими побутовими відходами.

Існуюча система збору твердих побутових відходів в Україні є унітарною та не передбачає поділу відходів на різні складові, зокрема виділення небезпечних відходів із загального обсягу, збір вторинної сировини. Вирішення екологічних проблем неможливо без впровадження в кожному місті комплексної системи, яка базується на організації роздільного збирання ТПВ з подальшим їх сортуванням на спеціальній технологічній лінії (сміттєсортувальному комплексі), компостуванням органічної частини та складуванням залишку, що не утилізується, в брикетованому вигляді на спеціальному полігоні [4].

Необхідно створити, в тому числі й у м. Чернігові, централізовану державну систему обліку, збору та використання вторинних ресурсів, а також умови, які стимулювали б використання вторинних ресурсів. Адже побутове сміття є цінним матеріалом. У середньому з 1 т відходів можна одержати близько 170 кг біогазу, 410 кг компосту, 50 кг першого відсіву грубих елементів і металобрухту, 250 кг другого відсіву (скло, тканина, деревина, пластмаса). Близько 70% всіх відсівів можна використовувати для вироблення тепла шляхом спалювання, піролізу, газифікації, отримання спеціального палива [6].

Серед важливих завдань розв'язання проблеми поводження з ТПВ також будівництво заводу з переробки пластикових відходів і виготовлення готової продукції; організація збирання, перероблення та утилізації великогабаритних та будівельних відходів, використаної побутової техніки тощо.

Таким чином, організація роботи державних установ з побутовими відходами потребує значного вдосконалення. Першочерговими завданнями управління ТПВ у м. Чернігові повинні стати забезпечення роздільного збирання відходів, будівництво сміттєпереробних комплексів та розвиток підприємств, які здійснюють переробку відходів.

#### Список використаних джерел:

1. Буряк Н.Б. Проблеми збирання, транспортування та утилізації твердих побутових відходів в Україні [Електронний ресурс] / Н.Б.Буряк, С.В.Лукаш // Науковий вісник НДТУ України. – 2012. – Вип. 22.5. – С.82-90. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/nvntu\\_2012\\_22.5\\_16.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/nvntu_2012_22.5_16.pdf)
2. Департамент екології та природних ресурсів Чернігівської облдержадміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eco23.gov.ua/>
3. Довкілля України за 2014 рік. Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики, 2015. – 223 с.
4. Програма поводження з твердими побутовими відходами Чернігівської області на 2013-2020 роки. Проект, м. Чернігів, 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [cg.gov.ua](http://cg.gov.ua)
5. Сміттєзвалище Чернігова мало би «відпочивати» вже 13 років [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://newvv.net/economic/region/205419.html>
6. Управління та поводження з відходами. Частина 3. Полігони твердих побутових відходів: навчальний посібник / Петрук В.Г., Васильківський І.В., Іщенко В.А. Петрук Р.В. – Вінниця: ВНТУ, 2013. – 139 с.

**Лопанова В.С.**, асистент кафедри економічної теорії та мирової економіки  
*Гомельський державний університет імені Ф. Скорины (г. Гомель, Беларусь)*  
e-mail: [veronikalopanova@gmail.com](mailto:veronikalopanova@gmail.com)

#### Разработка теоретико-методических основ прогнозирования конъюнктуры рынка инновационных продуктов потребительского назначения

Важнейшей задачей как органов власти, так и субъектов хозяйствования при анализе регионального потребительского рынка инновационных продуктов является изучение спроса и потребностей с целью наиболее полного и качественного их удовлетворения, поскольку, оптимизация количественных и структурных параметров предложения базируется на своевременном и достоверном прогнозировании спроса. Ведущей методикой такого изучения является применение маркетинговых исследований и моделей.

Систематическое исследование конъюнктуры рынка инновационных продуктов способствует выявлению закономерностей сложившихся потребностей населения, выявлению потребительских предпочтений, а также более точному прогнозированию спроса (максимальному приближению планируемого ассортимента выпускаемых и реализуемых товаров к перспективному спросу). Также, вопросы изучения и прогнозирования спроса населения на инновационные продукты тесно связаны с повышением качества товаров (рис. 1)

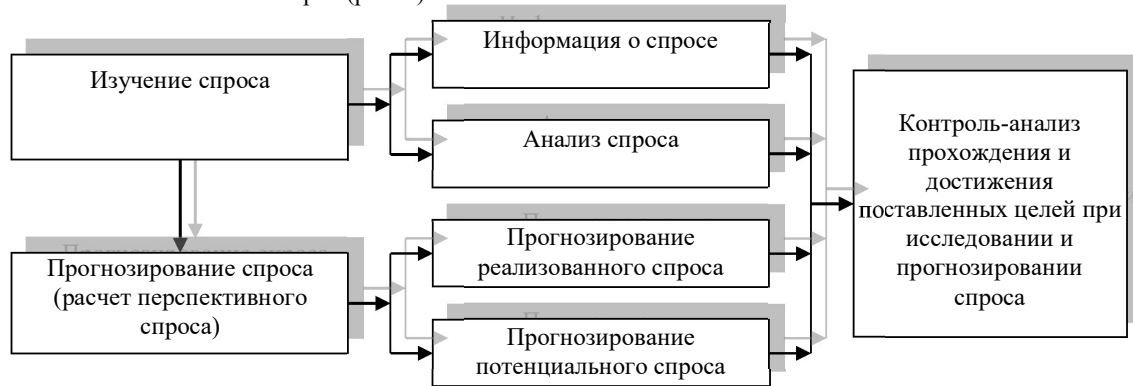


Рис. 1. Схема последовательности изучения и прогнозирования спроса

Изучение и прогнозирование спроса населения на инновационную продукцию базируется на исследовании основных методологических аспектов, таких как: выделение этапов изучения и прогнозирования спроса; структуры и типологии существующих методов анализа и прогнозных оценок спроса и их взаимосвязи; выявление тенденций и направлений развития спроса, а также путей и способов дальнейшего совершенствования методов и методик изучения и прогнозирования спроса.

В настоящее время в экономической литературе отсутствует комплексная методика анализа и оценки конъюнктуры рынка инновационных продуктов, содержащая четкое построение процесса исследования и выход на параметры, позволяющие учитывать различную степень удовлетворения спроса, учитывающая динамичность конъюнктуры данного рынка. В большинстве случаев изучение спроса сводится к общему анализу и оценке, либо исследованию спроса по направлениям.

Так, ряд экономистов считает, что изучение спроса любой области целесообразно осуществлять по двум направлениям:

- 1) изучение и оценка реализованного и неудовлетворенного спроса;
- 2) разработка рекомендаций, направленных на удовлетворение спроса [1].

Многие экономисты [2, 3] расширяют и детализируют круг вопросов, включаемых в исследование спроса. По их мнению, такое исследование должно включать в себя три направления: изучение и анализ реализованного спроса; изучение и анализ неудовлетворенного спроса; изучение и анализ формирующегося спроса.

Также в экономической литературе [3, 4] предлагается рассматривать спрос либо по географическим сегментам, либо по степени удовлетворенности различных групп потребителей, либо по месту покупки и др.

Эти моменты изучения и анализа спроса, по нашему мнению, имеют большое значение и оказывают прямое или косвенное воздействие на его состояние и тенденции его развития, но они входят в состав вышеназванных направлений.

Учитывая требования современного рынка, появляется необходимость осуществлять исследование инновационного спроса не только в зависимости от направлений, но и с учетом степени его удовлетворения (выделения удовлетворенного, частично удовлетворенного и неудовлетворенного спроса); не только с позиций продавца (максимальные объемы продаж, получение прибыли), но и с позиций покупателя (степень удовлетворения потребностей, качество товаров).

Обобщая существующие методические подходы, можно выделить следующие основные этапы исследования спроса на инновационные товары, включающие в себя:

- постановку целей и задач исследования;
- определение объекта исследования;
- выбор направления исследования;
- выбор методов исследования;
- сбор и обработку информации о спросе;
- изучение и анализ текущего спроса на потребительские товары;
- прогнозирование перспективного спроса.

В качестве исходного этапа исследования спроса является постановка целей и задач исследования. Необходимость выделения этого этапа связана с тем, что цели исследования спроса у продавцов (производственных и торговых организаций) и покупателей (организаций торговли, населения) различны – максимальная реализация товаров по высокой цене и максимальное удовлетворение спроса на необходимые товары по минимальной цене.

*Постановка целей исследования* позволит определить необходимый вид исследования, среди которых в настоящее время в экономической литературе выделяют:

- исследования поискового характера (разведочное исследование – сбор информации, предназначенной для более точного определения проблем формирования и развития исследуемого показателя);

- каузальное исследование, направленное на обоснование гипотез, определяющих содержание выявленных причинно-следственных связей;

- описательное исследование, предполагающее характеристику и описание состояния показателя, особенностей и тенденций формирования и развития;

- исследования экспериментального характера (сбор первичной информации путем выбора однотипных групп обследуемых, выдача им задания, контроль за факторами, влияющими на результаты, сравнение различий в групповых реакциях) [5].

*Выбор объекта исследования*, как одного из этапов изучения и прогноза спроса, определяется необходимостью учета степени удовлетворения спроса и выделения реализованного, неудовлетворенного и действительного спроса.

*Изучение реализованного спроса на товары* базируется на исследовании факторов, влияющих на спрос и конъюнктуру рынка потребительских товаров (товарного предложения, покупательной способности населения) и характеризуется определенной качественной характеристикой товаров, соответствующей спросу населения (удовлетворенный и частично удовлетворенный спрос на товары). Данное направление, по нашему мнению, предполагает выделение следующих этапов:

- изучение и анализ потребления населением инновационных товаров;
- выявление и оценка степени удовлетворения спроса населения на эти товары;
- анализ потребительских предпочтений.

При этом мы считаем, что изучение потребления населением инновационных товаров потребительского назначения должно включать в себя ряд следующих моментов (рис. 2):

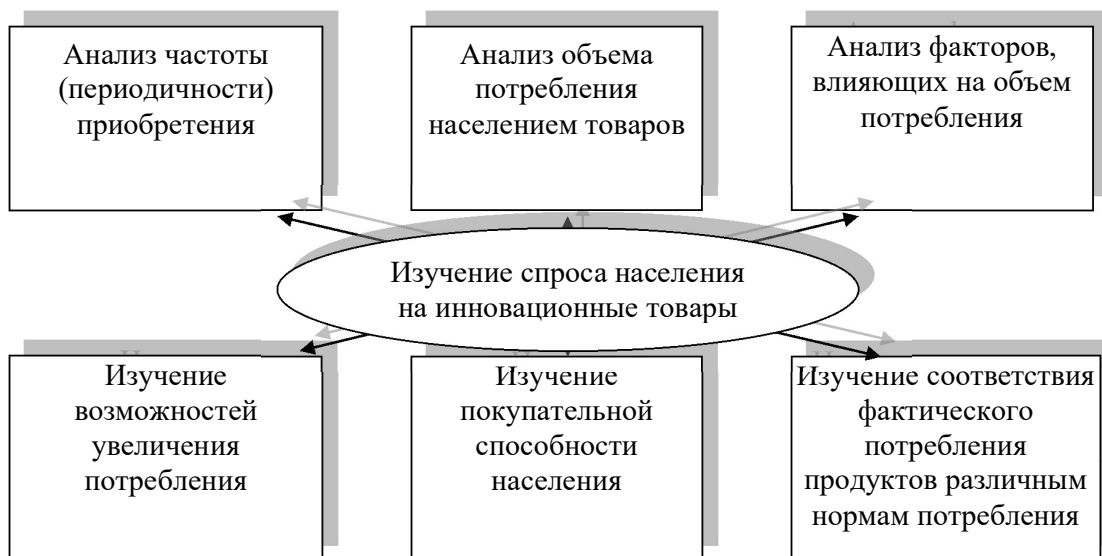


Рис. 2. Изучение потребления населением инновационных товаров потребительского назначения

Следующий этап – *оценка степени удовлетворенности спроса* – должен основываться на выделении трех основных критериев:

- ассортимент;
- качество;

– цена.

Данный этап включает следующие составляющие (рис. 3):



Рис. 3. Оценка степени удовлетворенности спроса

Следующее направление исследования спроса на инновационную продукцию – *изучение неудовлетворенного спроса* – предполагает наличие покупательной способности населения при отсутствии или недостаточном товарном предложении либо необходимых качественных характеристик (не соответствующих спросу населения) товара.

В качестве третьего направления (рис. 4) выделяется изучение действительного спроса, как реально предъявленного спроса на рынке при условии достаточного предложения инновационных товаров и ассортиментно-качественного соответствия их требованиям покупателей.

Основными этапами данного направления, на наш взгляд, должны быть:

- определение объема и уровня неудовлетворенного спроса на инновационные товары;
- выявление причин его возникновения;
- разработка рекомендаций по удовлетворению спроса на товары.

Исходя из этого, действительный спрос представляет собой сумму реализованного и неудовлетворенного спроса населения на инновационные товары потребительского назначения. Размеры его определяются уровнем платежеспособности населения, суммой денег, направляемой на покупку товаров и оплату услуг.

Исследование действительного спроса предполагает, по нашему мнению, выделение следующих моментов:

- определение его объема и определение факторов, оказывающих наиболее существенное влияние на него;
- изучение формирующегося спроса;
- анализ соответствия спроса товарному предложению (сравнительный анализ структуры спроса на потребительские товары со структурой выпуска товаров).

При исследовании спроса на рынке потребительских товаров продавцами особое внимание должно быть уделено изучению формирующегося спроса, позволяющего предвидеть изменения в структуре потребления инновационных товаров.

Таким образом, следует отметить, что инструментарий теоретико-методических подходов к изучению конъюнктуры рынка инновационных продуктов потребительского назначения весьма обширен и позволяет проводить маркетинговые исследования с достаточной степенью эффективности. Вместе с тем действующая методика применения маркетинговых исследований и моделей практически не располагает способами оптимизационного анализа предложения как на макро-, так и на микроуровне. При этом оптимизация параметров предложения является основной задачей маркетинговых исследований рынка.

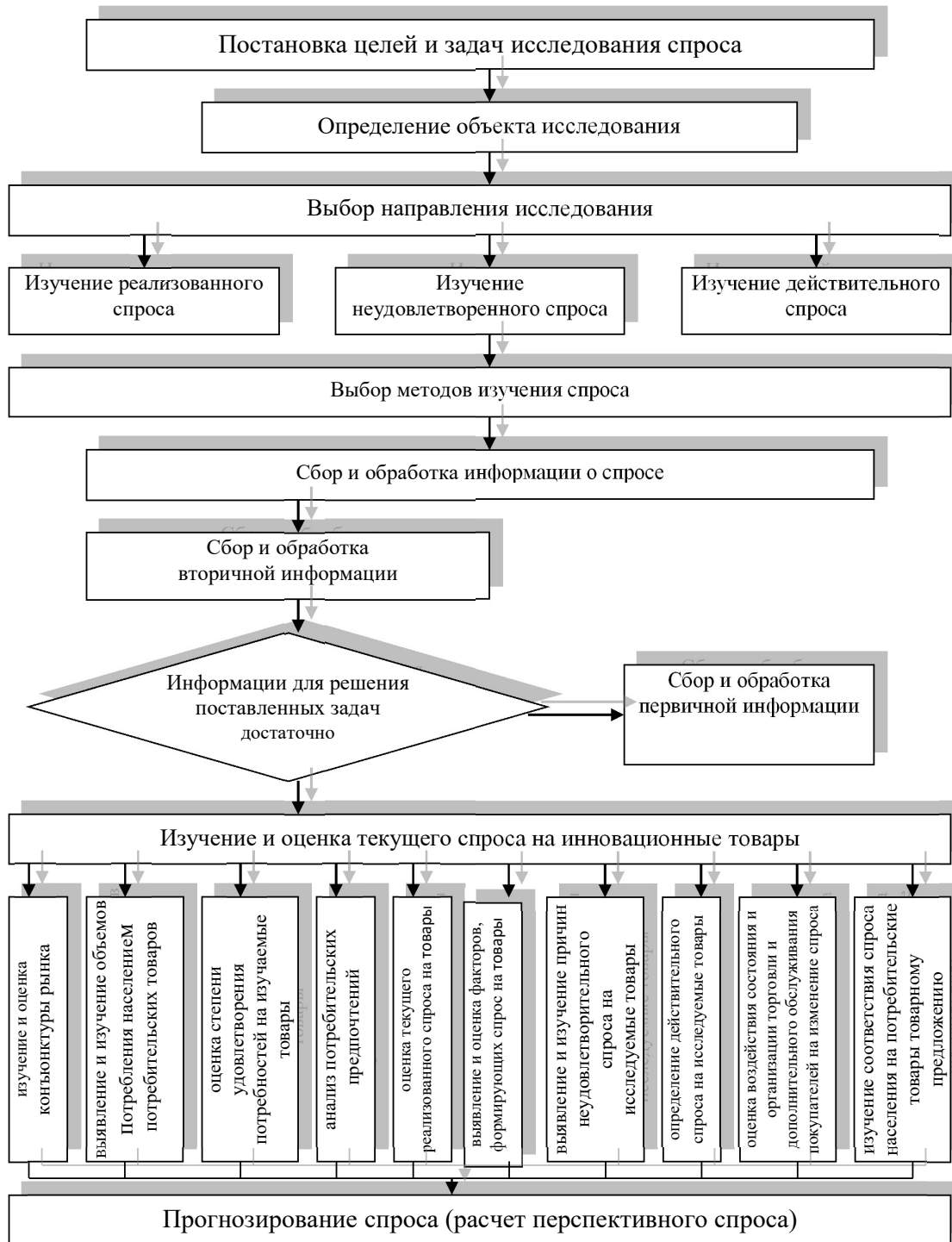


Рис. 4. Алгоритм исследования спроса на инновационные товары потребительского назначения

**Список использованных источников:**

1. Матюшевская В.К., Дурович А.П. Товарная политика в маркетинговой деятельности. – Мн.: Академия управления при Кабинете Министров Республики Беларусь, 1994. 117с.
2. Евстигнеев В. Денежная эмиссия и переходная экономика // Вопросы экономики. – 1997. – №10. – С.4–20.
3. Зубченко Л.А. Логистика и Интернет: вызовы электронной торговли (по материалам французской печати) // Маркетинг в России и за рубежом. – 2000. – №5 (19). – С.77-82.
4. Шимов В. Н. Экономика Республики Беларусь на рубеже столетий: итоги, тенденции, направления развития // Бел. экон. журнал. – 2001. – №1. – С.4–20.
5. Исикава К. Японские методы управления качеством: Сокр. пер. с яп. / Исикава Каору. – М.: Экономика, 1988. – 215 с.



**Marusova J.D.**, first-year student, group E-11,  
the Department of Economics and Management  
Scientific Supervisor: **Kniazkova E.V.**, lecture  
*Belarusian Trade and Economics University of Consumer Cooperatives, (Gomel, Belarus)*  
e-mail: elenavoevodkina@rambler.ru

### **Human capital as one of the important determinants of the innovative economic growth**

A wide range of studies has investigated the factors underlying economic performance. These studies have placed emphasis on a different set of explanatory parameters and offered various insights to the sources of economic growth. Economic dynamism refers to the potential an area has for generating and maintaining high rates of economic performance. In particular the research has set the following objectives: to identify dynamic regions in a global scale, to identify the main determinants of economic dynamism, to identify the strength of influence of determinants, and to discuss optimum mix of characteristics pertaining to growth. A large number of studies has found evidence suggesting that:

- Investment is the most fundamental determinant of economic growth. Foreign Direct Investment has played a crucial role of internationalizing economic activity and it is a primary source of technology transfer and economic growth.

- Innovation and R&D activities can play a major role in economic progress increasing productivity and growth. This is due to increasing use of technology that enables introduction of new and superior processes and products.

- Economic policies and macroeconomic conditions have, also, attracted much attention as determinants of economic performance.

- Openness to trade is another potentially significant determinant of growth performance. Openness enables the exploitation of comparative advantage, technology transfer and diffusion of knowledge, increasing scale economies and exposure to competition.

- Human capital is the main source of growth. The term ‘human capital’ refers principally to workers’ acquisition of skills and know-how through education and training.

Determinants of economic growth are inter-related factors that directly influence the rate of economic growth, i.e. increase in real GDP of an economy.

The most important characteristics of the present time are innovation processes that affect all areas and levels of social reality and human activity. Countries that show more signs of innovation are wealthier and grow faster. It is well known that research, new start-ups, consolidation of businesses, interaction with other companies and financial markets create an environment that is conducive to innovations. Innovation development is based on a new technology, the application of existing technologies, or the utilization of new knowledge acquired by a nation.

The innovation efforts, measured by R&D expenditure, the number of researchers and their endowments, education and social development are the key determinants of innovation economic growth. The conducive environment for innovation is created by large and diversified human capital and entrepreneurial spirit both in the business and academic spheres. The economic development refers to the process in which people of a country utilize the resources available to bring about a sustained growth in per capita production of goods and services. Sustained growth of per capita income is a feature of economic development. Development, in turn, concerns not only men’s material needs, but also improvement of social conditions of their life. Development is, therefore, not only economic growth but growth plus change – social, cultural and institutional as well as economic.

Innovation raises the demand for high-skill workers and drives up their wages. Human capital is a critical input to production as well as innovation. Human resources include both skilled and unskilled workforce. Increase in the quantity and quality of the workforce increases rate of economic growth. Here, increase in quality refers to improvement of skills the workers possess. When more people work, more goods and services are produced and when more skilled workers do a job, they produce high value goods and services.

Human capital is the knowledge and skills humans carry around in their heads that makes them valuable to an economy. There is a clear relation between a country’s stock of human capital, usually measured by the educational achievements of its population, and per capita national income. The average citizen of a high income country is better educated than the average citizen of a low-income country. One interpretation of this is that educated citizens make a country rich. But another might be that rich countries spend more on education. Thus, human capital, as measured by educational achievement, appears to determine the pace of innovation of an economy.

Formation of innovative development of the state demands the corresponding development of social relations and productive forces, in particular – human resources. The efficient economy organization determines the production of competitive products and the use of resource-saving technologies. Highly qualified specialists generate new ideas and implement them into practice.

The main problems of non-providing workplaces with human resources are:

1) low qualification of personnel with technical and engineering skills and specialties on the basis of technical and professional education;

2) lack of knowledge of progressive advanced technologies;

3) deficiency of scientific personnel on technical, engineering specialties and innovative management.

Within countries and on a global scale the most important driver of innovation development of economy is education. The problem of the staffing of the scientific, technical and innovative activity in the society determines the need for reorganization of the national education system, developing the intellectual and spiritual potential of the society. The educational system is aimed to improve the competitiveness of the specialists by developing skills of a wide range problem solving.

The educational sector should provide training to industrial structures that create high-tech products and services to take part in the formation of new knowledge allowing the formation of elements of human resources. To ensure an optimal ratio between the volume of personnel training and demand for them by the economy, educational institutions should be well informed about the current and future labour requirements of industry and the level of qualification required of graduates in order to be competitive in the labor market.

Currently, the interaction of Belarusian universities and industrial enterprises requires much deeper integration in the area of human resource development. The Belarusian universities have created a continuous system of education for the development of creative and talented personality: higher education - Masters - Postgraduate - research and teaching activities - Doctorate.

Primary innovative elements in the process of education should be introduced in the school-based career guidance. Undergraduate education should stimulate the desire to master the innovative technologies and motivate students to innovate. Then we will get professionals with innovative dominant that become highly qualified personnel with innovative, forward-looking, progressive views, providing an innovative way of the development of the economy and the country as a whole.

Thus, the education system must be the most important subject of the innovation economy in new conditions, which ensures the generation of knowledge and the formation of an innovative people who are able to use it in practice.

**Масний А.І.**, студент 5 курсу, група ЕкММ-51с, економічний факультет  
Науковий керівник: **Гришук А.М.**, к.е.н., доцент  
*Львівський національний університет імені Івана Франка (м. Львів, Україна)*  
e-mail: andrew\_masnyi@ukr.net

### **Зміни в сучасних організаціях: проблеми і перспективи**

Протягом кількох останніх десятиліть вся система світової економіки і світове господарство піддалися значним перетворенням. Такі процеси, як глобалізація, урбанізація, зміни клімату і розподіл сил на світовій арені, мали значний вплив на діяльність багатьох країн, урядів, і, як наслідок, компаній. Змінюючи світовий економічний простір процеси супроводжувалися формуванням нових тенденцій і посиленням конкуренції. Цей фактор поставив компанії перед необхідністю забезпечення сталого подальшого розвитку, а саме – впровадження змін.

Організації ніколи не бувають у статичному стані, у них постійно щось змінюється: якісний і кількісний склад колективу, адміністративні процедури, клієнти та ділові партнери. Деякі зміни є очевидним результатом рішень, прийнятих у середині організації, інші, пов'язані з рішеннями, прийнятими кимось ззовні, а ще інші – тільки передбачаються. Але завжди спостерігається загальне: зміни, незалежно від того, були вони заплановані чи ні, обов'язково супроводжуються наслідками, які неоднозначно сприймають працівники організації: вони їх підтримують або відкидають [1, с.35].

Зміни в організації обумовлені реакцією організації на розвиток навколишнього середовища (зв'язку, вимоги і можливості). Організації змушені постійно пристосовуватися до середовища, в якому існують.

Прикладом компанії, яка постійно впроваджує зміни у різних сферах своєї діяльності, є компанія BMW Group - один з найбільш успішних виробників автомобілів і мотоциклів у Німеччині. Вона входить у відому трійку найбільших німецьких автомобільних компаній разом з Volkswagen Group і Daimler AG.

Концерн BMW Group включає в себе кілька дочірніх компаній у відповідності з напрямком

діяльності. Найбільшою є BMW AG - виробник автомобілів марки BMW. Компанія володіє трьома великими автомобільними брендами: BMW, MINI і Rolls-Royce. Отже, в автомобільному виробництві від компанії BMW Group усього задіяно 3 дочірніх компанії [2].

Основний вплив на планування діяльності компанії відіграє довкілля. Зміни клімату, сильне забруднення атмосфери направило розвиток автомобільної індустрії в абсолютно нове русло. Майбутнє тепер стоїть за гібридними та електричними автомобілями, які будуть чинити мінімальний негативний вплив на атмосферу, а також за екологічно чистим виробництвом

У короткому та середньому періодах компанія прагне досягти більш низького споживання палива, витрати палива транспортних засобів буде зменшено за рахунок використання більш ефективних двигунів нового покоління, поліпшення аеродинаміки, а також використання легких інноваційних матеріалів і введення інтелектуальних систем управління витратою палива. У середньостроковій перспективі для досягнення додаткових результатів у споживанні енергії BMW Group планує ввести ряд інновацій по типу часткової чи повної електрифікації автомобілів. Одна з найперспективніших інновацій компанії в удосконаленні двигунів - використання з відновлюваних джерел енергії водню як палива для двигуна внутрішнього згоряння.

Деяким перетворенням піддалася і маркетингова діяльність. Зокрема, нова маркетингова політика BMW спрямована на спеціалізацію на сегменті преміум. Також компанія змінила підхід до позиціонування свого продукту.

Зміни постійно впроваджуються і щодо персоналу. Для співробітників був введений ряд інноваційних перетворень. Керуючий персонал в компанії та інші його співробітники зобов'язані діяти відповідально, в рамках законів і правил, у тому числі і всередині компанії. Однак повністю виключити несвідоме порушення або невідповідність законам неможливо. Для того, щоб знизити ризики юридичних порушень всередині компанії, у 2007 р. компанія почала формування Комітету Відповідності, основним завданням якого є управління і моніторинг всього спектру напрямків діяльності компанії для забезпечення максимального дотримання юридичних настанов і правил. Остаточо формування даного органу завершилося в 2009 р.

Перспективи розвитку BMW Group на зарубіжних ринках з урахуванням реалізації усіх змін, а також вибір відповідних шляхів закордонної експансії передбачає аналіз основних напрямків розвитку світової автомобільної промисловості з акцентом на пріоритетному для компанії сегменті преміум.

Більшість тенденцій розвитку світової автомобільної промисловості підтримують свою актуальність вже кілька років, у зв'язку з чим, вони вже мали вплив у тій чи іншій мірі на стратегії підвищення конкурентоспроможності основних автовиробників. Концерн BMW Group вже працює в напрямку, в якому розвивається світова економіка. Так, у перспективі очікуються значні зміни в обсягах ринків збуту компанії.

Отже, в умовах високої конкуренції, мінливих економічних умов компанії намагаються шукати нові способи, щоб зберегти свої ринкові позиції, тому вже кілька десятиліть зміни є рушійною силою розвитку автомобільної промисловості. Компанії впроваджують інновації, які відокремлюють їх від конкурентів і дозволяють посилити присутність на ринку. У ході дослідження було виявлено, що напрямки розвитку в основних гравців на автомобільному ринку однакові, з огляду на те, що галузь висококонцентрована й сучасні тенденції в рівній мірі можуть впливати на всіх учасників. Проте інструменти розвитку у кожній компанії відрізняються, що дозволило повною мірою розглянути інноваційний аспект методів, застосовуваних лідером преміального сегмента BMW Group. Як з'ясувалося, найбільший акцент компанія робить на продуктові інновації, що дозволяє їй більш стабільно проходити через економічні кризи та швидше за конкурентів відновлюватися на ринку.

#### Список використаних джерел:

1. Кузьмін О. С. Управління змінами. Навчальний посібник / О. С. Кузьмін, В. В. Яцура, І. І. Грибик, А. М. Гришук, Н. В. Смолінська, М. Б. Гункевич, М. В. Замроз. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014. - 356 с.
2. Офіційний сайт «BMW Group». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bmwgroup.com/>.

**Матвієнко В.В.**, перший заступник  
начальника Знам'янської дирекції залізничних перевезень  
Науковий керівник: **Орлова Н.С.**, д.держ.упр., проф., професор кафедри управління  
*Київський університет імені Бориса Грінченка (м. Київ, Україна)*  
e-mail: nsorlova78@gmail.com

### **Розвиток транспортної галузі України в умовах євроінтеграції**

Сучасні тенденції розвитку світової економіки визначаються постійним розширенням глобалізаційних процесів, пов'язаних з пошуком нових джерел відновлення економіки. Сучасна транспортна система характеризується недостатньою конкурентоспроможністю транспортного комплексу України на зовнішньому ринку за цілим рядом позицій, що пов'язано з катастрофічним старінням основних фондів та зростанням витрат у галузі. При цьому необхідною умовою виходу України з фінансової і економічної кризи в умовах стрімкої глобалізації ринків є її інтеграція в європейські і світові ринки.

Увага багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених привернута до стратегії розвитку транспортної галузі в умовах євроінтеграції. Серед таких науковців можна назвати Мироненко В. [1], Новікова А. [2], Савицький О. [3], Свенчіцкі М. [4], Стукало А. [5] та ін. Всі дослідження, які стосуються проблематики та напрямів розвитку вітчизняної інфраструктури відповідно до європейських вимог, потребують певної систематизації і більш широкого висвітлення. Саме тому, досить актуальною залишається проблема визначення чіткої стратегії розвитку транспортної галузі відповідно до директив Європейського Союзу.

Євроінтеграція є головним і незмінним зовнішньополітичним пріоритетом України, основою стратегії економічного та соціального розвитку. Нинішній розвиток політичного діалогу між нашою державою та Європейським Союзом (ЄС) базується на впровадженні Україною Стратегії інтеграції до ЄС, на угоді про партнерство та Плані дій у рамках Європейської політики сусідства.

Розвиток вітчизняної транспортної галузі на сучасному етапі відбувається за рахунок таких факторів: застосування механізмів структурно-інноваційного оновлення; кращого використання ресурсів завдяки науково-технічній та інноваційній діяльності; наукоємне виробництво, що базується на використанні власних високих технологій та науково-технічних відкриттів [2].

Реформування державного регулювання діяльності підприємств транспорту до директив ЄС є найбільш прийнятним способом вирішення проблем транспортної галузі та забезпечить ефективну реалізацію європейських транспортно-економічних зв'язків нашої країни і транзитних перевезень.

Комунікацією Європейської Комісії «ЄС та сусідні регіони: оновлений підхід до співробітництва у сфері транспорту» 2011 року визначені основні напрями співробітництва ЄС з сусідніми регіонами, а саме: поширення внутрішнього авіаційного ринку ЄС та єдиного європейського повітряного простору на сусідні регіони; лібералізація морських транспортних перевезень; створення ефективної сталої системи перевезень внутрішніми водними шляхами; підвищення ефективності наземних перевезень шляхом спрощення адміністративних процедур на пунктах перетину кордону, ліквідації заторів, підвищення дорожньої безпеки, дотримання міжнародних стандартів технічної безпеки та захисту навколишнього середовища; врегулювання питання доступу до ринку автомобільних перевезень; розбудова залізничної інфраструктури та спрощення процедур перетину кордону для залізничних перевезень, зокрема на Євразійському напрямку; розбудова інфраструктурної транспортної мережі поза кордонами ЄС шляхом визначення транспортних сполучень, пріоритетних проектів та джерел фінансування [5].

На основі визначених завдань співробітництва у сфері транспорту з метою організації роботи щодо імплементації Угоди про асоціацію Міністерством інфраструктури розроблено та затверджено 15 розпоряджень Кабінету Міністрів України та якими схвалено 45 планів імплементації законодавства ЄС [7].

У сфері автомобільного транспорту та дорожнього господарства розроблено проект Закону України «Про приведення законодавства України у сфері автомобільного транспорту у відповідність з актами Європейського Союзу». Проект закону спрямований на вдосконалення законодавчого урегулювання ринку послуг автомобільного транспорту в Україні, задоволення потреб суспільства і економіки у перевезенні пасажирів та вантажів, безпеки перевезень, ефективного споживання ресурсів та зменшення техногенного впливу автомобільних транспортних засобів шляхом адаптації норм законодавства України до норм актів ЄС згідно Угоди про асоціацію Україна – ЄС.

Відповідно до п. 268 Плану заходів з імплементації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, затвердженого розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17.09.2014 № 847-р, передбачено створення на базі нотифікованої Європейської економічної комісії ООН Технічної служби України «Науково-дослідного випробувального центру перспективних технологій безпечного, екологічно

сприятливого та енергоефективного автомобільного транспорту відповідно до міжнародних технічних регламентів та директив ЄС».

Цілі політики ЄС стосовно залізниць визначені в Білій книзі «План розвитку єдиного європейського транспортного простору – на шляху до конкурентоспроможної та ресурсоефективної транспортної системи» (2011 р.) і спрямовані на посилення позицій залізничного транспорту у конкуренції з іншими видами транспорту, підвищення ефективності залізниці та заснування Транс'європейської залізничної мережі. Основними факторами розвитку залізничного транспорту ЄС вважає питання управління інфраструктурою, гарантування недискримінаційних умов доступу до залізничних мереж, лібералізації вантажних перевезень, ліцензування залізничних підприємств, активне залучення до фінансування розвитку інфраструктури коштів приватних перевізників.

За обсягами вантажних перевезень залізниці України посідають четверте місце на Євразійському континенті, поступаючись тільки залізницям Китаю, Росії та Індії. Вантажонапруженість українських залізниць (річний обсяг перевезень на 1 км) в 3-5 разів перевищує відповідний показник розвинених європейських країн. Сьогодні українська залізнична галузь перебуває в процесі реформування та приведення її діяльності у відповідність до умов ЄС [6].

Враховуючи сучасні норми європейського законодавства, в процесі реформування залізничної галузі необхідно здійснити організаційну, технічну і технологічну модернізацію залізничного транспорту, поступову демонополізацію залізничної галузі та запровадити ефективні ринкові механізми її функціонування та розвитку з метою динамічного нарощування обсягів перевезень вантажів і пасажирів відповідно до потреб соціально-економічного розвитку країни. Для цього необхідно реалізувати наступні заходи. Передбачається створення системи державного управління у сфері безпеки на залізничному транспорті відповідно до вимог положень законодавства Європейського Союзу, що дозволить підвищити рівень безпеки перевезень в умовах розвинутої конкуренції на ринку залізничних перевезень. Утворення Національної комісії, що здійснює державне регулювання діяльності суб'єктів природних монополій у сфері транспорту має стати вагомим важелем забезпечення підвищення ефективності державного регулювання діяльності на ринках природних монополій та суміжних ринках у галузі транспорту, зокрема з питань формування цінової (тарифної) політики [7].

Завдяки унікальному географічному положенню, система внутрішніх водних шляхів України має стратегічне значення для розвитку транс'європейських транспортних сполучень, зокрема модернізації мережі транспортних коридорів. У сферах морського та річкового транспорту статтею 138 Угоди про асоціацію передбачено застосування принципів необмеженого доступу до міжнародних морських ринків, наближення законодавства, у тому числі адміністративних, технічних та інших норм у сфері міжнародного морського транспорту з відповідними нормами, прийнятими стороною ЄС.

На сьогодні ведеться робота щодо забезпечення умов вільного судноплавства на внутрішніх водних шляхах України, які відповідають європейським стандартам. У тому числі, відповідно до положень Директиви 2005/44/ЄС Європейського парламенту та Ради Європи від 07.09.2005 «Про гармонізовану Річкову інформаційну службу на внутрішніх водних шляхах спільноти» в даний час в Україні створено і введено в експлуатацію річкові інформаційні системи на внутрішніх водних шляхах із зонами дії на українських ділянках річок Дунай і Дніпро.

Інтеграція внутрішніх водних шляхів України до мережі Європейських внутрішніх водних шляхів дасть змогу частково розвантажити залізничні шляхи та морські порти, вдосконалити систему екологічної безпеки шляхом запровадження у річкових портах і на терміналах систем збору відходів з суден, вдосконалити систему регулювання тарифів на послуги внутрішнього водного транспорту, реконструювати та модернізувати судноплавні шлюзи на р. Дніпро, оновити навігаційні знаки водних шляхів тощо [5].

Реформування державного регулювання діяльності підприємств транспорту до директив ЄС є найбільш прийнятним способом вирішення проблем транспортної галузі в Україні. Визначено основні напрями співробітництва ЄС з сусідніми регіонами та проаналізовано досягнення уряду України в галузі транспорту в умовах євроінтеграції. Виділено завдання державного управління транспортною галуззю в умовах розвитку євроінтеграційних процесів:

створення ефективної законодавчої бази, яка б відповідає сучасним реаліям діяльності залізничного транспорту та основним положенням відповідних директив ЄС, визначеним в Угоді про асоціацію України та ЄС;

формування конкурентного потенціалу на зовнішньому ринку;

забезпечення рівноправного доступу всіх суб'єктів господарювання до залізничної інфраструктури;

впровадження фінансово-економічної моделі, здатної забезпечити розподіл фінансових потоків за видами діяльності;

збільшення обсягу інвестицій у залізничний транспорт та впровадження інноваційної моделі розвитку;

залучення коштів місцевих бюджетів для інвестицій;

розроблення і впровадження інноваційних транспортних та логістичних технологій.

Реформування транспортної системи в Україні відповідно до стандартів ЄС підвищить інвестиційну привабливість галузі, забезпечить її стабільну і ефективну діяльність, створить умови для забезпечення прозорості фінансової діяльності; формування ринку транспортних послуг; досягнення рівня європейських і світових стандартів, що сприятиме прискоренню темпів євроінтеграції та максимальній реалізації транзитного потенціалу держави.

#### Список використаних джерел:

1. Новікова А.М. Сучасний стан, тенденції та перспективи розвитку транспортних зв'язків України з країнами світу / А.М. Новікова, В.П. Мироненко [Текст] // Автошляховик України. – 2005. – № 1. – С. 12–14.
2. Савицький О. Особливості розвитку залізничного транспорту у процесі євроінтеграції України [Електронний ресурс] / О. Савицький / Реформування залізничного транспорту та корпоративне управління // Ювілейна міжнародна науково-практична конференція «Проблеми економіки та управління на залізничному транспорті». – Режим доступу: <http://www.ekuzt.gov.ua/node/27>
3. Свенчіцкі М. Транспортна політика України та її наближення до норм Європейського Союзу [Текст] / М. Свенчіцкі. – К.: Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки, 2010. – 102 с.
4. Стукало А.В. Глобалізація транспортного ринку і сталий розвиток економіки залізничного транспорту України [Електронний ресурс] / А.В. Стукало / Реформування залізничного транспорту та корпоративне управління // Ювілейна міжнародна науково-практична конференція «Проблеми економіки та управління на залізничному транспорті». – Режим доступу: <http://www.ekuzt.gov.ua/node/19>
5. Східне партнерство [Електронний ресурс] // Міністерство інфраструктури України. – Режим доступу: <http://new.mtu.gov.ua/content/shidne-partnerstvo.html>
6. Прискорення інтеграції українського транспортного комплексу в європейську та світову транспортні системи – одне з ключових завдань Міністерства інфраструктури [Електронний ресурс] // Міністерство інфраструктури України. – Режим доступу: <http://new.mtu.gov.ua/news/302.html>
7. Щодо стану імплементації Угоди про асоціацію [Електронний ресурс] // Міністерство інфраструктури України. – Режим доступу: <http://new.mtu.gov.ua/content/shchodo-stanu-implementacii-ugodi-pro-asociaciyu.html>

**Наталіч А.Д.**, студентка 5 курсу, група МБА-055,  
факультет економіки та управління

Науковий керівник: **Сурай А.С.**, к.е.н., доц.

*Черкаський державний технологічний університет (м. Черкаси, Україна)*  
e-mail: [chekh\\_lyudmila@ukr.net](mailto:chekh_lyudmila@ukr.net)

### Особливості та проблеми інноваційного розвитку в умовах глобалізації

Однією з основних ознак розвитку світової економіки на початку XXI століття є розгортання процесів глобалізації, які справляють суттєвий вплив на економічний розвиток, як у розвинутих країнах так і в країнах із трансформаційною економікою та країнах, що розвиваються. Поступово світ перетворюється на єдину економічну систему, що розвивається за уніфікованими закономірностями. В сучасному світі інновації стають основою розвитку глобальної економіки: компанії сприймають інновації, як ефективний засіб збільшення прибутків і завоювання нових сегментів ринку, а уряди вважають їх панацеєю з погляду прискорення економічного зростання за допомогою підвищення міжнародної конкурентоспроможності на глобальних ринках. Базуючись на досягненнях технологічного прогресу, глобалізація спричиняє зміну конфігурації світової економіки, зростання нерівності між розвинутими країнами та рештою світу, загострення міжнародної конкуренції.

Сьогодні вчені всіх напрямів сходяться в оцінці того, що XXI століття можна вважати інноваційним. Ю. Яковець з приводу суті інноваційного розвитку висловився так: «Варто враховувати, що перша половина XXI століття — це епоха інновацій, період становлення гуманітарно-ноосферного постіндустріального суспільства з адекватними йому технологічним і економічним способами виробництва та інтегральним соціокультурним ладом» [4, с. 51].

Економічний розвиток у контексті глобалізаційних процесів є об'єктом дослідження багатьох науковців. Ґрунтовний аналіз сучасних тенденцій інтернаціоналізації та глобалізації економічних, політичних та соціальних процесів міститься в роботах вітчизняних науковців О.Г. Білоруса [1], Д.Г. Лук'яненка, А.М. Поручника, Л.Л. Антонюк [2], В.М. Гейця, В.П. Семиноженка, С.Ю. Пахомова [3]. Однак, не достатньо висвітлені питання щодо виявлення проблемних аспектів впливу глобалізаційних процесів на інноваційний розвиток країн, що обумовило мету даного дослідження.

Світова економіка кінця XX ст. початку XXI століть розвивається під впливом глобалізації, яка в інноваційній сфері проявляється більше ніж в економічній, фінансовій, соціокультурній та багато в чому формує контури сучасної світогосподарської структури.

Глобалізація - це складний багатогранний процес, який має безліч проявів містить багато проблем. Має суперечливий прояв, що визначається у постійних змінах пріоритетів і критеріїв виробничої

діяльності, механізмів забезпечення конкурентоспроможності в умовах підвищення рівня ризику. Глобалізація набуває різного значення залежно від того чи йдеться про окрему компанію, галузь, регіон, країну чи про світове господарство. Зазначений процес з одного боку надає нові можливості країнам, регіонам, підприємствам, а з іншого - створює значні труднощі для розвитку.

Вигода від інновації може бути різною, іноді з дохідного боку і провальною, а з позиції суспільства, його інтересів цілком необхідною [5, с. 5]. Інноваційний розвиток в умовах глобалізації має свої особливості серед яких можна виділити глобалізацію попиту на високотехнологічну продукцію, інтернаціоналізацію інноваційної, зокрема дослідницької діяльності, зростання темпів технологічного оновлення галузей та зменшення життєвого циклу продукції, підвищення складності та наукомісткості наукових розробок, інтелектуалізацію світового виробництва, інвестиційний глобалізм пов'язаний із можливістю переливання фінансових ресурсів у різні ринки, зростання частки інвестицій, що спрямовуються на розвиток людського капіталу, збільшення витрат на НДДКР [6, с.229].

Вплив глобалізації на інноваційну діяльність проявляється у взаємопроникненні національних науково-технологічних потенціалів і державних систем управління їх розвитком міждержавній та наддержавній уніфікації та гармонізації організаційно-правових регуляторів науково-технологічних зв'язків, міжнародній спеціалізації та кооперації на всіх стадіях НДДКР.

До негативних явищ глобалізації можна віднести посилення нерівномірності розвитку країн світу, концентрацію більшої частини інтелектуального і технологічного потенціалу людства в розвинутих країнах, формування під впливом сильних країн нераціональної структури світової економіки, розгортання світових криз та зростання їх впливу на національні економіки, підвищення рівня міжнародної конкуренції, появу загрози економічній безпеці держав. Серед негативних сторін глобалізації в інноваційній сфері можна виділити конфліктність корпоративних, національних і міжнародних інтересів соціально економічного розвитку, яка викликана постійною боротьбою за технологічне лідерство на світових ринках. Крім того виникає суперечність через різноспрямованість корпоративних і національних стратегій у інноваційній сфері.

Глобалізаційні процеси продовжують загострювати соціально-економічні, загальнополітичні, природно-екологічні, наукові глобальні проблеми. Хоча кожна проблема зумовлена специфічними причинами, але їм притаманні причинно-наслідкові зв'язки, які поєднані з розвитком технологічного способу виробництва. Зокрема, через низький рівень упровадження ресурс та енергозберігаючих екологічно чистих технологій із природної речовини, яка залучається у виробничий процес лише приймає форму кінцевого продукту. Це є однією з причин паливно-енергетичної, сировинної та екологічної глобальних проблем.

Глобалізація виступає універсальним інструментом залучення країн світу в інноваційну економіку, вона є фактором інтеграції діяльності учасників інноваційного процесу. Цілком зрозумілим є те, що роль будь-якої держави світу стала залежати від її спроможності виробляти та застосовувати на практиці нові технології. Реалізація глобальних інноваційних переваг виражається у сталому економічному зростанні в умовах якісних технологічних зрушень, формуванні ефективних стратегій розвитку економіки, посиленні взаємодії в інноваційному середовищі. Високо розвинуті країни в повній мірі користуються перевагами глобалізації в інноваційній сфері та роблять найбільший внесок у світовий інноваційний процес.

Висновок однозначний: глобалізаційні процеси є безупинними, але далеко не всі країни, регіони, компанії можуть ефективно скористатися їх перевагами. Успіх будь-якого із цих суб'єктів у глобалізованій економіці залежить від рівня їх міжнародної конкурентоспроможності та здатності зайняти свою нішу на світовому ринку, це можливо лише за високого рівня інноваційності національної системи, постійного вдосконалення й ефективного використання існуючого науково-виробничого потенціалу. На етапі таких радикальних соціально-економічних трансформацій у світовій економіці повинна змінюватися стратегія економічного та інноваційного розвитку не тільки на національному рівні, але й на рівні кожного регіону та окремих його виробничих структур, що мають працювати в нових виробничих умовах.

#### Список використаних джерел:

1. Глобальний конкурентний простір: монографія / О.Г. Білорус та ін.; кер. авт. колективу і наук. ред. О.Г. Білорус. – К.: КНЕУ. – 2007. – 680 с.
2. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: монографія: У 2 т. – Т.І. / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Л.Л. Антонюк та ін.; за заг. ред. Д.Г. Лук'яненка, А.М. Поручника. – К.: КНЕУ. – 2006. – 816 с.
3. Пахомов С.Ю. Глобальна конкуренція: нові явища, тенденції та чинники розвитку: монографія / С.Ю. Пахомов. – К., 2008. – 224 с.
4. Глобальное и национальное в экономике: по итогам Международной научной конференции — Малого университетского форума, 25–27 февраля 2014 г., Москва; МГУ им. М. В. Ломоносова [и др.]. — М. : Центр общественных наук при МГУ им. М. В. Ломоносова, 2014. — 219 с.
5. Инновационная экономика : монография / под ред. Ю. М. Осипова, И. В. Шевченко, Л. Н. Дробышевской, Е. С. Зотовой. — М. : Краснодар, 2013. — 537 с.
6. Соболева Т. О. Інноваційна діяльність в контексті глобалізаційних процесів / Т.О. Соболева // Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: [зб. наук. праць «Проблеми економіки та управління»]- 2012. - №684.- С. 228-232.

**Ніколаєнко Ю.О.**, студентка 2 курсу, група Мен-141,  
факультет менеджменту  
Науковий керівник: **Косач І.А.**, доцент  
*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*  
e-mail: niklia1997@yandex.ru

### **Інноваційний розвиток чорної металургії України**

Чорна металургія – це одна із головних галузей важкої промисловості України, що охоплює виробництво чорних металів, таких як залізо, марганець та їх сплавів. На сьогоднішній день в плані інновацій ця галузь відстає від світу. Все ще домінує мартенівський спосіб одержання сталі, коли во всьому світу використовують конвекторний тип виробництва та елетродугові печі. В процесі використання мартенівського способу обсяг викидів шкідливих речовин в повітря вище на 38%, а парникових газів – у два рази більше, ніж вище зазначені методи. Тому Україна почала повільний процес відмови від цього способу виробництва. У 2011 році було закрито мартенівський цех ВАТ «Азовсталь», у 2012 році — на металургійних заводах Донецька та Дніпропетровська, а у 2015 році — на комбінаті ВАТ «ММК ім. Ілліча» [2].

Можна виділити одну з основних проблем цієї галузі – це моральне і фізичне зношення обладнання, що потребує негайної заміни та застарілі технології виробництва продукції, що в результаті дають великі витрати сировини для виготовлення продукції. Інноваційні процеси для вирішення цієї проблеми застосовуються дуже важко, але можна виділити деякі з них.

Для виплавки чавуну використовують доменні печі. В цьому процесі є два недоліки:

- використання кам'яновугільного коксу й спеціально обробленої сировини, що потребують значних витрат природного газу, який є вичерпним ресурсом;
- переробка сировини завдає шкоди навколишньому середовищу [1].

Для подолання першого недоліку на підприємствах чорної металургії було застосовано одну з інноваційних розробок – установки для спалювання вугілля в розпиленому стані. Після введення цієї технології при виробництві 1 т чавуну використовується 200 кг пильновугільного вугілля, що значно зменшує використання природного газу. Собівартість виготовленої продукції впала на 41-74 грн. Також для зниження витрат природного газу застосовують метод позапічної обробки чавуну, що мінімізовує трудомісткість виробництва та підвищує якість сплаву.

Другий недолік було подолано за допомогою твердофазного відновлення оксидів заліза, що не потребує використання коксу, який забруднює повітря. Також широко використовується газлифтна комбінована технологія, що є екологічно чистою та енергозберігаючою (витяг заліза із сировини складає 98%).

Інноваційні впровадження в чорній металургії України включають в себе експериментальні способи виробництва сталі, такі як:

- у металургійному кільцевому реакторі – дозволяє виключити багатостадійне виробництво металу, зменшити собівартість сталі на 25-40% та скоротити шкідливі викиди в атмосферу в 3 рази;
- агрегати «піч-ківш» - дозволяє робити всі операції з обробки та виплавки металу в ковшах різної ємності, підвищує продуктивність та скорочує витрати ресурсів та матеріалів [4].

Ефект застосування агрегату «піч-ківш» полягає в збільшенні виходу якісної продукції, зменшенні енерговитрати у процесі розливання, тому що зникає потреба в прокаті злитків на обтискних станах і нагріванні їх у нагрівальних колодязях, що є дуже енергетичними процесами. Також підвищується якість металу, зменшується застосування ручної праці завдяки автоматизації процесу.

Задля зниження вартості металу в розвитку нашої металургійної галузі доцільно ввести економію матеріалу на всіх переділах та недопущення браку виробів.

У прокатному переділі потрібно застосовувати тепло безперервнолитих заготовок (інша їх назва – заготовки «гарячого посаду»), за рахунок чого буде істотно знижуватися питома вага енергії [6].

Як було зазначено вище, Україна все ще використовує мартенівський спосіб виробництва сталі, який є дуже енергоємним і шкідливим для навколишнього середовища. Наша країна почала повільно відмовлятися від цього способу, але зіткнулася зі складнощами. Оскільки металургійні комбінати та заводи знаходяться у межах міста і місцева влада відмовляється давати територію під будівництво конвекторів, ускладнюється демонтаж мартенівських цехів на їхній території. Тому, щоб уникнути зниження обсягу виробництва сталі, потрібні інвестиції в міські бюджети на збільшення території заводів і комбінатів, що надасть змогу якнайшвидше впровадити світові технології виробництва сталі, що є менш витратними і екологічними – це конвекторний тип виробництва та елетродугові печі.



Інновації стосуються також і структури виробництва. На сьогоднішній день з'являються малі заводи, які працюють на металевому ломі і не потребують рідкого чавуну. Їх перевага полягає в гнучкості та випуску продукції з високою доданою вартістю (наприклад, складні профілі невеликими партіями, які є недоцільними для великих виробництв). Але, на даний час цих підприємств дуже мало, оскільки в Україні є дефіцит металобрухту, який проблематично вирішити імпортом його з інших країн (з'являється велика залежність від постачальників), а печі вимагають великої кількості електроенергії, що є дуже витратним для них.

В 2015 році експорт виготовленої продукції скоротився на 41% порівняно з січнем-лютим 2014 року (з 8,58 млрд доларів до 5,628 млрд) і скоротила імпорт на 49,5% (до 389,194 млн. доларів). Це пов'язано зі складною ситуацією на Сході України і закриттям підприємств на тій території, тому треба подальше введення інновацій в підприємства чорної металургії задля відновлення позицій торішніх років.

#### Список використаних джерел:

1. Майорченко Ст. Роль чорної металургії у розвитку економіки України / Ст. Майор-ченко, В. Каложний // Економіст. – 2015. – № 7. – С. 16-23.
2. Чорна металурґія України [Електронний ресурс] / Вільна енциклопедія Вікіпедія. – Режим доступу: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Чорна\\_металурґія\\_України](https://uk.wikipedia.org/wiki/Чорна_металурґія_України)
3. Стасовський Ю. Стратегія інноваційного розвитку гірничо-металургійного комплексу регіону / Ю. Стасовський // Економіка України. – 2012. – № 2. – С. 29-37.
4. Юнь О. Інноваційна діяльність у промисловості / О. Юнь, Ст. Борисов // Економіст. – 2011. – № 9. – С. 29-37.
5. Перспективні режими доменної плавки з застосуванням пиловугільного палива для технологічних умов доменних цехів України / С. Л. Ярошевський [та ін] // Наук. пр. ДонДТУ. Металурґія. – 2012. – Вип. 31. – 172 с.
6. Лебедев А. А. Економічна ефективність безкокових схем виробництва металу в різних цінових умовах / А. А. Лебедев, в. І. Галкін, В. А. Роменец // Чорна металурґія. – 2013. – № 9. – С. 73-77.
7. Коновалов А. Слиттинг – тепер по-українськи / А.с Коновалов // Дзеркало тижня. – 2006. – № 29 (608).
8. Буркінський Б. Інноваційний рівень виробництва та конкурентоспроможність чорної металургії України / Б. Буркінський, С. Савчук // Економіка України. – 2015. – № 4. – С. 4-15.

**Орумбаева З.А.**, магістрантка 1 курсу, групи ЕМП-12,  
спеціальність «Економіка»

Научный руководитель: **Исаева Б.К.**, PhD,  
старший преподаватель кафедры «Экономика и менеджмент»  
АО «Финансовая Академия» (г. Астана, Республика Казахстан)  
e-mail: Orumbaeva.zarina@mail.ru, b.isayeva\_78@mail.ru

#### Анализ развития малого и среднего бизнеса Республики Казахстан

Сегодня малый и средний бизнес (МСБ) – опора экономического развития любого государства. Именно от него во многом зависит решение проблем занятости населения, наполнение внутреннего рынка отечественными товарами и формирование конкурентной среды. Для того чтобы и в Казахстане МСБ стал реальным «локомотивом» экономики, государству необходимо и дальше оказывать всестороннюю поддержку [1].

Анализируя зарубежный и отечественный опыт развития малого предпринимательства, можно указать на следующие преимущества малого предпринимательства:

- увеличение числа собственников, а значит, формирование среднего класса - главного гаранта политической стабильности в демократическом обществе;
- рост доли экономически активного населения, что увеличивает доходы граждан и сглаживает диспропорции в благосостоянии различных социальных групп;
- селекция наиболее энергичных, дееспособных индивидуальностей, для которых малый бизнес становится первичной школой самореализации;
- создание новых рабочих мест с относительно низкими капитальными затратами, особенно в сфере обслуживания;
- трудоустройство работников, высвобождаемых в госсекторе, а также представителей социально уязвимых групп населения (беженцев из "горячих точек", инвалидов, молодежи, женщин);
- подготовка кадров за счет использования работников с ограниченным формальным образованием, которые приобретают свою квалификацию на месте работы;
- разработка и внедрение технологических, технических и организационных новшеств (стремясь выжить в конкурентной борьбе, малые формы чаще склонны идти на риск и осуществлять новые проекты);

– косвенная стимуляция эффективности производства крупных компаний путем освоения новых рынков, которые солидные фирмы считают недостаточно емкими (из недр малого бизнеса вырастают не только крупные компании, но и наиболее современные наукоемкие отрасли и производства);

– ликвидация монополии производителей, создание конкурентной среды;

– мобилизация материальных, финансовых и природных ресурсов, которые иначе остались бы невостребованными, а также более эффективное их использование;

– снижение фондовооруженности и капиталоемкости при выпуске более трудоемкой продукции, быстрая окупаемость вложений; например, в США у компаний с числом занятых менее 100 чел. продажи на доллар активов больше, чем у крупных компаний, не только в таких отраслях, как сервис, финансовое страхование, оптовая торговля, но и на транспорте, а также в обрабатывающей промышленности;

– улучшение взаимосвязи между различными секторами экономики.

– Кроме того, собственники малых предприятий более склонны к сбережениям и инвестированию, у них всегда высокий уровень личной мотивации в достижении успеха, что положительно сказывается в целом на деятельности предприятия.

Однако, как показывает практика деятельности малых и средних предприятий, малому предпринимательству присущи и определенные недостатки, среди которых можно выделить самые существенные:

- более высокий уровень риска, поэтому высокая степень неустойчивости положения на рынке;
- зависимость от крупных компаний;
- недостатки в управлении собственным делом;
- слабая компетентность руководителей;
- повышенная чувствительность к изменениям условий хозяйствования;
- трудности в заимствовании дополнительных финансовых средств и получении кредитов;
- неуверенность и неосторожность хозяйствующих партнеров при заключении договоров (контрактов) и др.

В Казахстане существуют различные социально-экономические формы малого бизнеса, которые функционируют на основе различных типов собственности. К ним можно отнести следующие виды:

– Кооперативное предприятие - хозяйственная единица, основанная на добровольном объединении граждан и их имущества для совместного ведения хозяйственной деятельности.

– Частное предприятие - это предприятие, имеющее в одном лице и учредителя и собственника.

– Семейное предприятие - предприятие, основанное на общей, совместной или долевой собственности родственников, но без юридического оформления внесенного пая.

– Арендное предприятие - предприятие, основанное на договорном и срочном владении собственностью при условии возмездности и возвратности, согласно договору.

– Совместное предприятие - хозяйственная единица, основанная на разных формах собственности и созданная путем объединения имущества и денежных средств учредивших ее физических и юридических лиц, в том числе и иностранных.

– Товарищество. Таковыми признаются "построенные на основе соглашения и на началах членства объединения предприятий, учреждений, организаций и граждан, имеющие целью осуществление различных видов хозяйственной деятельности для удовлетворения своих и общественных потребностей" [2].

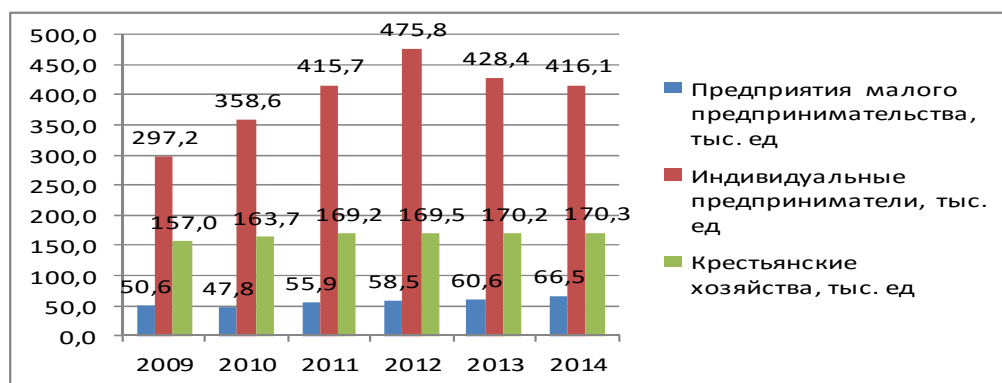
Выделим основные функции предпринимательства и бизнеса:

1. Инициативное управление факторами производства.
2. Новаторство и инновации.
3. Риск.
4. Ответственность [3, с.19].

Таблица 1 - Качественные характеристики размера фирмы

	Малый бизнес	Средний-крупный бизнес	Крупный бизнес
Цели	Определяются рынком, интуитивно, с импровизациями	Корректируются рынком и стратегией, изобретательно	Доминирование на рынке, систематически и стратегически
Менеджмент	Личный, авторитарный, прямой	Личный, небольшая команда специалистов, использование внешних экспертов	Командный, большая команда специалистов, функциональная оргструктура, консультационная структура
Продукт	Нет планирования, Нет маркетинговых исследований	Краткосрочное и нерегулярное долгосрочное планирование, несистематические маркетинговые исследования	
Персонал	Личные отношения «босс-сотрудник» по принципу «большая семья», высокая степень мотивации и вовлеченности, нет профсоюзов, нет Совета трудового коллектива (СТК)	Отношения сотрудничества, организационная «среда», некоторая степень мотивации, усиление влияния профсоюзов, СТК	
Финансы	Семья, банк	Семья, банк, акции	
Примечание: Составлено автором на материалах [4, с. 51]			

Динамика активных субъектов МСБ с 2014 года показывает общую положительную тенденцию роста. В 2014 году количество активных субъектов МСБ составляло 504 824 единицы.



Примечание: составлено автором

Рисунок 1 - Динамика активных субъектов МСБ 2009-2014 гг.

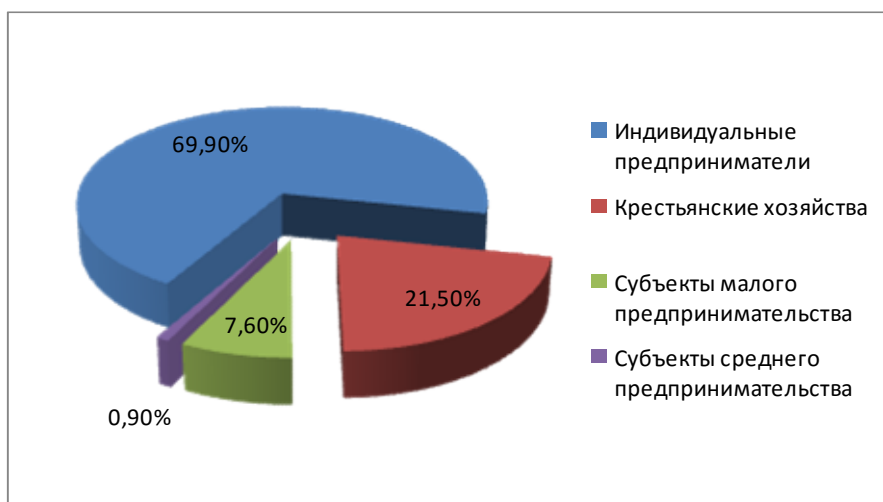
Основными принципами государственного регулирования частного предпринимательства являются:

- гарантия свободы частного предпринимательства и обеспечение его защиты и поддержки;

- равенство всех субъектов частного предпринимательства на осуществление предпринимательской деятельности;
- гарантия неприкосновенности и защиты частной собственности (собственности субъектов частного предпринимательства);
- приоритет развития малого предпринимательства в Республике Казахстан;
- участие субъектов частного предпринимательства в экспертизе проектов нормативных правовых актов, затрагивающих интересы частного предпринимательства [5, с. 56].

Влияние глобального экономического кризиса негативно отразилось на активности субъектов МСБ. Как вследствие, в 2013 году данный показатель составлял 703 802 единиц, то уже в 2014 году количество активных субъектов МСБ снизилось до 652 886.

В структуре активных субъектов МСБ по организационно-правовым формам преобладают субъекты, осуществляющие деятельность в форме физического лица – это индивидуальные предприниматели, количество которых по состоянию на 1 апреля 2015 года составляет 589 640 единиц или 69,9 % от общего количества активных субъектов МСБ по Республике (843 126). Количество КФХ составило 181 292 или 21,5%. Доля юридических лиц малого предпринимательства составляет 7,6% (64 407), юридических лиц среднего предпринимательства 0,9% (7 787).



*Примечание: Составлено автором*

Рисунок 2 – Структура активных субъектов МСБ

Наибольшее количество активных субъектов МСБ сосредоточено в Южно-Казахстанской – 135 893 (16% от общего количества активных МСБ), Алматинской – 111 293 (13,2%) областях и г.Алматы – 96 552 (11,5%), в том числе, если значительная часть активных ИП и КХ приходится на Южно-Казахстанскую (63 076 и 66 829 соответственно) и Алматинскую области (56 288 и 51 124 соответственно), то количество МСБ приходится на города Алматы (16 251 и 2 058 соответственно) и Астаны (6 345 и 746 соответственно).

Наименьшее количество активных субъектов МСБ сосредоточено в Кызылординской – 21 888 (2,6%) и Северо-Казахстанской – 25 123 (2,9%) областях.

Анализ численности занятых в малом предпринимательстве показывает положительный рост количества занятых с 1 610 054 человек в 2013 году до 1 882 340 человек в 2014 году, в том числе, если положительная тенденция роста численности занятых наблюдается в субъектах малого предпринимательства с 533 777 человек в 2013 году до 746 240 человек в 2014 году, то количество занятых в крестьянских хозяйствах снизилось с 504 655 человек в 2013 году до 425 541 человек в 2014 году [6, с.10].

Одной из важнейших проблем малого бизнеса в Казахстане является кредитование. Кредиты предоставляются только под залог или поручительство, которые не всегда могут предоставить малые предприятия. Союзы малых предприятий, как и специальные фонды, в настоящее время не выступают поручителями по кредитам, получаемым этими предприятиями. Отсутствуют специальные банки,

которые бы обслуживали малый бизнес. В особо трудном положении оказываются частные малые предприятия. Невозможность получения кредита исключает способность конкурировать с иными предприятиями.

В Казахстане существуют различные организационные формы поддержки и защиты интересов малых предприятий. С этой целью созданы и ассоциации малых предприятий для развития и поддержки малого предпринимательства, различные фонды развития и поддержки малого бизнеса. Однако, как правило, многочисленные фонды поддержки малого предпринимательства озабочены своими собственными проблемами и реальной помощи малым предприятиям не оказывают

Малые предприятия нуждаются также в информационном обслуживании, подготовке кадров, в льготном банковском кредите и другой помощи. Существенный вклад вносит малый и средний бизнес в формирование конкурентной среды, что для нашей высокомонополизированной экономики имеет первостепенное значение.

Нельзя также забывать, что малые и средние предприятия оказывают меньше воздействие и на экологическую обстановку.

Усиление роли среднего класса является стратегической задачей повышения политической, экономической и социальной стабильности в обществе. Решение этой задачи требует создания благоприятных правовых и экономических условий для интенсивного развития малого предпринимательства. Способствуя формированию рыночной структуры экономики, малое предпринимательство постоянно увеличивает объемы поступления налоговых платежей в бюджет. Путем создания новых организаций малого бизнеса и рабочих мест обеспечивается занятость населения, насыщается рынок товаров и услуг, возрастает конкуренция, направленная на повышение качества продукции.

#### Список использованных источников

1. Послание Президента народу Казахстана "Казахстанский путь – 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее" от 17 января 2014, г. Астана, <http://www.akorda.kz/>
2. Закон Республики Казахстан от 31 января 2006 года №124-III ЗРК О частном предпринимательстве с изменениями и дополнениями от 08.06.2015 г. <http://online.zakon.kz>
3. Мамыров Н.К. «Основы предпринимательства», Алматы, Экономика, 2009 с. 17-24
4. [www.government.kz](http://www.government.kz)
5. Кубаев Е., Кырбасов Е., Бордоусов О. Состояние и направления развития малого бизнеса и предпринимательства в Казахстане. Журнал "Экономика и статистика." № 4, 2013 г., с. 56-60
6. [www.stat.gov.kz](http://www.stat.gov.kz)

**Охримович М.М.**, аспирант кафедри соціальних дисциплін  
Науковий керівник: **Ревак І.О.**, к.е.н., доцент

*Львівський державний університет внутрішніх справ (м. Львів, Україна)*  
e-mail: Marjana28@yandex.ua

### **Інноваційний тип розвитку України, як фактор забезпечення інтересів інвестиційної безпеки держави**

Вектори розвитку економіки України повинні відповідати пріоритетам національних інтересів та мати інноваційну спрямованість, оскільки її подальший розвиток не можливий без визнання її, як надійного та повноцінного економічного партнера.

Тема імплементації інноваційного типу розвитку є актуальною у науковому колі і стала предметом досліджень: Г.В. Дурицької, С. М. Ілляшенко, В. І. Кириленка, Л.Г. Ліпича, В.А. Ліпкана, М.О. Панкової. Незважаючи на численні напрацювання у вказаному напрямку, існує необхідність у з'ясуванні аспектів впливу такого типу розвитку на інвестиційну безпеку держави.

Інноваційний тип розвитку є обов'язковою умовою входження України до міжнародних економічних спільнот. За прогнозами Я. Грицака Україна буде членом Євросоюзу за умови, що він не розпадеться оскільки ЄС утворився не з ідеологічних, а з економічних мотивів. Україна з її великим економічним ринком, кваліфікованою і відносно дешевою робочою силою може дуже посилити позиції ЄС у цій конкуренції. З іншого боку, оскільки Україна, на відміну, від Росії, позбавлена великих природних ресурсів, її майбутнє залежатиме від ефективності запровадження нових технологій, а ЄС надалі буде динамічною спільнотою з великим інноваційним потенціалом та розвинутими технологіями [2, с. 221].

Станом на сьогодні Україна служить сировинною колонією та ринком збуту імпоротної продукції. Відстоюючи питання економічної безпеки нашої країни, таке становище потребує кардинальних зрушень у напрямку залучення всіх інвестиційних ресурсів у створення високотехнологічних вітчизняних товарів і послуг, з метою підйому національної економіки та її вихід на лідируючі позиції в світовій економіці.

Як зазначає В.А. Ліпкан – національні інтереси України вимагають рішучих дій зі створення надійної та ефективної системи організаційно-правових, економічних і соціальних механізмів захисту, відтворення і збереження вітчизняного науково-технічного і технологічного потенціалу і, в кінцевому підсумку,

досягнення високого рівня економічної безпеки держави в цілому [4]. Погоджуємось з думкою М.О. Панкова з приводу того, що досвід країн з перехідною економікою та країн, що розвиваються, свідчить про тісний прямий взаємозв'язок між економічним зростанням та залученням капіталу: чим вищі показники залучення капіталу, тим стабільніше економічне зростання та інтеграція країни до міжнародної економічної спільноти [5, с. 226]. Вказане відображає суть інвестиційної безпеки, яка полягає у забезпеченні сталого економічного розвитку країни, зростання конкурентоспроможності національної економіки та добробуту населення.

Як стверджує Л.Г. Ліпич, - головним критерієм інвестиційної безпеки є конкурентоспроможність економіки як процесу реалізації економічної безпеки у динаміці. Виходячи з того, що критерієм економічної безпеки є підтримання в адекватному стані умов життєдіяльності (економічне зростання, добробут населення), то матеріальною основою цього виступає певний рівень інвестування та інвестиційної безпеки. Виділення названих критеріїв інвестиційної безпеки дає можливість визначити інвестиційну безпеку як соціально-економічну форму руху національної економіки в сучасних умовах [3, с. 168]. Відповідно до цього твердження, інноваційна спрямованість економіки сприятиме реалізації найважливіших інтересів інвестиційної безпеки України. Серед яких варто відзначити: активізація інноваційної діяльності та підвищення інвестиційної привабливості України та залучення фінансового потенціалу її населення; здійснення модернізації технічного забезпечення промислового сектору; можливість протидії кризовим економічним явищам; забезпечення розширеного відтворення економіки.

Реалізація вказаних інтересів буде можливою за рахунок підтримки наукового потенціалу України. Так, за результатами міжнародного дослідження «Глобальний інноваційний індекс 2014», опублікованого Корнельським університетом, школою бізнесу INSEAD і Всесвітньою організацією інтелектуальної власності, Україна зайняла 63 позицію у рейтингу з 143 представлених країн. У рейтингу Bloomberg Україна увійшла в ТОП-50 найбільш інноваційних країн світу. У 2014 році наша країна посіла 49-те місце. За рік Україна втратила 7 позицій – ще в 2013 році в аналогічному дослідженні вона розташовувалася на 42-ій позиції рейтингу [6]. Державні дослідження в області інноваційної діяльності констатують, що у 2014 році впроваджено 1743 нових технологічних процесів, що на 167 більше ніж у 2013 році, впроваджено у виробництво 3661 інноваційних видів продукції, що на 523 більше ніж у 2013 році [1]. Попри зростаючі тенденції інноваційної діяльності, варто зауважити, що фінансування таких проектів здебільшого проводиться за рахунок власних коштів.

Висновки. Активізація інноваційних процесів в Україні сприятиме забезпеченню інтересів інвестиційної безпеки, як складової економічної безпеки держави. На нашу думку, зазначені інтереси можливо задовольнити шляхом вивчення потреб ринку та адаптації інноваційних розробок відповідно до цього, стимулювання інвестиційної активності інноваційної сфери серед вітчизняних та іноземних інвесторів, створення дієвого правового поля, щодо захисту прав інвесторів, здійснення активної державної інвестиційної політики інноваційного спрямування.

#### Список використаних джерел:

1. Впровадження інновацій на промислових підприємствах. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind\\_rik/ind\\_u/2002.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html)
2. Грицак Я. Життя, смерть та інші неприємності: статті та есеї / Ярослав Грицак. - 3-тє вид., доп. - К.: Грані-Т, 2011. - 248 с.
3. Ліпич Л. Г. Фінансові доміанти інвестиційної безпеки держави / Л. Г. Ліпич, О. А. Івашко // Моделювання регіональної економіки. - 2011. - № 2. - С. 165-172. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Modre\\_2011\\_2\\_21.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Modre_2011_2_21.pdf).
4. Ліпкан В. А. Національна безпека України : навч. посіб. / В. А. Ліпкан. – К. :Кондор, 2008. – 552 с.
5. Панкова М.О. Інвестиційне середовище як фактор економічного розвитку / М. О. Панкова // Вісник Запорізького нац. університету: Економічні науки. – 2011. – № 1(9). – С. 225-230. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2011/eco\\_2011\\_1/2011\\_1/225-230.pdf](http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2011/eco_2011_1/2011_1/225-230.pdf);
6. Україна 63 у рейтингу інновацій . Актуально, економіка, новини.21 липня 2014 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://galnet.org/newsticker/172696-ukrajina-63-u-rejtnhu-innovatsijukrajina-63-mistsi-u-hlobalnomu-rejtnhu-innovatsijukrajina-na-63-mistsi-sered-143-krajin-v-hlobalnomu-innovatsijnomu-indeksi>.

**Панаскова Кристина**, студентка 4 курсу,  
група ЕП-12, факультет економічний

Науковий керівник: **Якименко-Терещенко Н.В.**, д.е.н., професор  
*Харківський торговельно-економічний інститут*

*Київського національного торговельно-економічного університету (м. Харків, Україна)*  
e-mail: panaskova\_kristi@mail.ru

#### Розвиток інноваційного потенціалу підприємства в сучасних умовах

Інноваційний чинник як у країнах з розвинутою економікою, так і в державах, що розвиваються, виходить на перше місце в конкурентній боротьбі. Важливо більш повно оцінювати вплив цього фактора на підвищення конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів, у тому числі на три основні складові конкурентоспроможності – ефективність діяльності підприємства, його стійкість і вартість бізнесу. Одним

з головних завдань у підвищенні ролі інноваційного фактор є вдосконалення проектного управління інноваціями. Для цього потрібно більш чітко, прив'язане до цілей управління, визначення типів інноваційних проектів, виявлення залежностей між показниками інноваційного розвитку та показниками конкурентоспроможності, визначення методів проектного управління до специфіки інноваційного проектування на підприємствах.

Головна слабкість поточної економічної ситуації в Україні зумовлюється недостатнім розвитком підприємницького сектора та інноваційних досліджень. Державна інноваційна політика повинна стати найважливішим фактором виведення економіки України з кризи і забезпечення її динамічного зростання. Головною метою такої політики є стратегічна орієнтація розвитку виробництва на створення і широке застосування принципово нових комплексних технологічних систем. Тому для державного управління пріоритетними мають бути заходи, що сприяють розвитку інноваційних якостей суспільства, забезпечують технологічний динамізм країни. Сучасне управління інноваційним процесом повинно бути спрямоване не на точкове стимулювання вибраних тем досліджень чи розробок, а на створення умов для масового пошуку результативних шляхів технологічних змін і швидкої підтримки позитивних знахідок. Лише в такому випадку Україна стане спроможною використати наявний науково-аналітичний потенціал для розвитку власної господарської системи та досягнення стабільних темпів економічного зростання [1].

Необхідність концентрації зусиль вітчизняних підприємств на освоєнні нових виробів і послуг (новацій) пояснюється реально існуючим спадом виробництва традиційних товарів. При цьому багато видів продукції не користуються попитом як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках в основному з власної неконкурентоспроможності.

У цих умовах практично єдиним виходом є орієнтація підприємств на випуск нової продукції і пошук необхідних для цього інвестицій.

Досягнення і підтримання ефективної економічної діяльності неможливе без постійного інноваційного розвитку. На рівні підприємства науково-технічний прогрес реалізується у вигляді інновації. З погляду конкретних підприємств інноваційну діяльність необхідно розглядати як один з основних засобів їхньої адаптації до постійних змін умов зовнішнього середовища. Інноваційна діяльність (інноваційний процес) означає процес створення, впровадження і поширення інновацій. Сутністю інновації і інноваційної діяльності є зміни, які розглядаються як джерело доходу.

Комплексною характеристикою спроможності підприємства до інноваційної діяльності є його інноваційний потенціал, який є складовою частиною потенціалу підприємства.

Загальне поняття інноваційного потенціалу підприємства визначається як сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, науково-технічні та інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності.

Підприємство, яке володіє значним інноваційним потенціалом і усвідомлено прагне його формувати і розширювати, можна назвати інноваційним. Інноваційність підприємства є важливою конкурентною перевагою, тому що дозволяє своєчасно захистити бізнес від назриваючих загроз з боку зовнішнього середовища та пошуку нових можливостей виживання та розвитку.

Дослідження за сукупністю підприємств України показали, що за сучасних умов практично всі підприємства стикаються з низкою проблем, пов'язаних з впровадженням інновацій та розвитком інноваційного потенціалу, серед яких можна виділити наступні:

- нестача власних фінансових ресурсів і довгострокових кредитів;
- недостатня кваліфікація працівників, кадрова проблема;
- недостатнє інформаційне забезпечення щодо інноваційної діяльності вітчизняних підприємств;
- скасування податкових і митних пільг для суб'єктів інноваційної діяльності, відсутність гарантій для інвестора;

– низька стимулююча роль оплати праці.

Вирішення таких проблем можливе за умов:

- залучення зовнішніх джерел фінансування, зокрема іноземних інвесторів;
- використання нерозподіленого прибутку від підприємницької інноваційної діяльності;
- використання амортизаційних відрахувань;
- використання накопичень у вигляді доходів від інвестицій;
- використання доходів від продажу патентів;
- сприяння підготовці кваліфікації кадрів у сфері інноваційної діяльності;
- впровадження на державному рівні нових освітніх програм, підвищення їх якості і конкурентоспроможності на основі нових інформаційних технологій, оновлення структури і змісту вищої освіти в напрямку вивчення питань інноваційної діяльності;

- участь працівників у конференціях, які стосуються напрямку діяльності підприємства;
- податкове регулювання і стимулювання інноваційної діяльності на рівні держави;
- інвестиції в людський капітал, які повинні здійснюватись як підприємницьким сектором, так і державою [2].

Таким чином, вирішення проблем інноваційного шляху розвитку підприємств можливе через удосконалення законодавчої бази, сприяння фінансовому забезпеченню інноваційного розвитку підприємств з боку держави та органів місцевого самоврядування, формування централізованої, регіональної та відомчої інфраструктур підтримки інновацій у промисловості, забезпечення науково-технічної діяльності кваліфікованими кадрами, що послужить істотним поштовхом для підняття економіки України.

#### Список використаних джерел:

1. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця та ін. ; НАН України. – К., 2015. – 336 с.
2. Бажал Ю. М. Інноваційний розвиток економіки та напрямки його прискорення : Наук. доп. / Ю. М. Бажал, І. В. Одопок, М. С. Данько [та ін.] / НАН України, Ін-т екон. прогнозування; В. П. Александрова (ред.). – К. : Ін-т екон. прогнозування, 2002. – 80 с.

**Панаскова Карина**, студентка 4 курсу,  
група ЕП-12, факультет економічний  
Науковий керівник: **Якименко-Терещенко Н.В.**, д.е.н., професор  
*Харківський торговельно-економічний інститут  
Київського національного торговельно-економічного університету (м. Харків, Україна)*  
e-mail: karina.panaskova@yandex.ua

### Інноваційні проекти розвитку регіонів України

На сьогоднішній день темпи економічного зростання, рівень розвитку регіонів і країни цілком залежить від науково-технічного прогресу. В економічній конкуренції особливе значення набуває рівень інноваційного розвитку регіону, тому що інновації покликані покращити рівень та якість продукції підприємств, створити нові продукти, напрямки та галузі виробництва у виробничих процесах економіки. Саме інноваційна діяльність зводиться до розробки інноваційних проектів і програм розвитку. Інноваційні проекти та програми реалізуються у вигляді великих міжгалузевих проектів зі створення, освоєння та поширення технологій, сприяють кардинальним змінам у базисі економіки, а також з розвитку фундаментальних досліджень, науково-технічного забезпечення соціальних програм, міжнародного співробітництва.

Таким чином, інноваційний проект — це система взаємопов'язаних цілей і програм їхнього досягнення, що являють собою комплекс науково-дослідних, дослідно-конструкторських, виробничих, організаційних, фінансових, комерційних й інших заходів, відповідним чином організованих, оформлених комплектом проектної документації і забезпечуючих ефективне вирішення конкретного науково-технічного завдання (проблеми), вираженого в кількісних показниках, і приводить до інновації [1, с. 9].

До основних елементів інноваційного проекту відносяться:

- однозначно задалегідь сформульовані цілі і завдання, що відображають основне призначення проекту;
- комплекс проектних заходів щодо вирішення інноваційної проблеми і реалізації поставлених цілей;
- організація виконання проектних заходів, тобто ув'язування їх з ресурсами і виконавцями для досягнення цілей проекту в обмежений період часу й у рамках заданої вартості і якості та ін.

Інноваційний розвиток регіону має кількісне вираження у вигляді економічного показника - регіонального інноваційного індексу (Regional Innovation Index (RII)). Розглядаючи статистичні результати регіонального інноваційного індексу регіонів можна зробити групування регіонів на три категорії: регіони з високим рівнем інноваційного розвитку, регіони з середнім рівнем інноваційного розвитку та регіони з низьким рівнем інноваційного розвитку [2, с. 24].

До регіонів з високим рівнем інноваційного розвитку належать м. Київ та Київська обл., утворені величезним науково-виробничим потенціалом, а також Дніпропетровська, Запорізька, Харківська області, з відносно високими параметрами інноваційного розвитку, забезпеченості кваліфікованими кадрами та порівняно достатньою інфраструктурою інноваційного розвитку, мотивації інноваційної діяльності працівників.

Другу групу формують Івано-Франківська, Львівська, Сумська, Миколаївська, Одеська, Полтавська області - регіони промислово-аграрної спеціалізації.

Третя група включає Вінницьку, Волинську, Житомирську, Закарпатську, Черкаську, Кіровоградську, Рівненську, Тернопільську, Херсонську, Хмельницьку, Чернівецьку, Чернігівську області, що мають низький рівень розвитку економіки й життя населення. Характерними їх особливостями є чітко обкреслені ознаки депресивності та кризовості інноваційних процесів.



Зазначена вище ситуація склалася через відсутність ефективного механізму обмеження та послаблення впливу диспропорції у сфері інноваційного розвитку, ефективного стимулювання діяльності, пов'язаної з прискоренням розвитку регіонів на основі більш повного використання потенціалу країни.

Нова державна регіональна політика має стати міцним підґрунтям для активізації інноваційного розвитку, підвищення конкурентоспроможності країни на зовнішніх ринках. Провідна роль у цьому процесі належить формуванню в Україні регіональних і міжрегіональних кластерів, що дозволить оптимізувати діяльність виробничих систем, активізує розвиток високотехнологічних і наукоємних виробництв, сприятиме використанню переваг спеціалізації компаній, створюючи на цій основі потужний синергетичний ефект соціально-економічного зростання як на регіональному, так і на національному рівнях.

На сьогоднішній день в Україні вже розроблені інноваційні проекти розвитку окремих регіонів, але вони так і залишаються незатвердженими. На зміну застарілим проектам регіонального розвитку створюються нові, побудовані на кластерному підході.

Проект сталого розвитку Харківської області до 2020 року передбачає розвиток 9-ти головних кластерних структур, у т. ч. національного масштабу (у сфері альтернативної енергетики, високотехнологічного й науково-освітнього кластера на базі «Технополіс»), а також транскордонного транспортно-торговельно-логістичного кластера «Брама Україна–Росія».

В основу програми проектних ідей м. Києва та Київської області лягли такі: впровадження транспортно-логістичних кластерів у транспортну систему; будівництво та відновлення інфраструктури (дороги); створення інноваційного технологічного парку «Славутич»; будівництво свиногомплексу за європейськими стандартами (із замкнутим циклом), вирощування енергетичної верби та виробництво паливних брикетів; «Поліська територія інновацій - «Силіконова долина» (інвестиційний); реконструкція очисних споруд обраних міст Київської області; Київщині – європейську якість медицини; будівництво мережі спортивних майданчиків для екстремальних видів спорту; розвиток та реконструкція систем водопостачання та водовідведення для забезпечення населення якісною питною водою; створення циклу радіопередач на екологічні теми на Київській державній телерадіокомпанії; модернізація системи соціальної підтримки населення та багато ін.

До проекту розвитку Івано-Франківської області належать чотири програми. Завданням реалізації програм є забезпечення добробуту та високої якості життя теперішнього і майбутніх поколінь в умовах розвитку конкурентоспроможної та інноваційної економіки на засадах збереження культурних традицій, природних особливостей та переваг краю. 1 програма - стійкий розвиток економіки, 2 - розвиток туристично-рекреаційної сфери, 3 - розвиток сільських територій, 4 - розвиток людського капіталу. Усі чотири програми взаємно доповнюють одна одну та всі проекти регіонального розвитку, що мають бути реалізовані у межах кожної з програм, посилюють один одного. Проекти базуватимуться на ощадливому ставленні до навколишнього природного середовища, мінімізувати шкоду довкіллю та обмежувати забруднення.

Стратегія підвищення економічної конкурентоспроможності Дніпропетровської області: кластери будівництва та сільського господарства. З метою підвищення конкурентоспроможності області було обрано два найперспективніші пілотні кластери. Кластер будівництва, маючи високий ресурсний потенціал, сприятиме створенню виробництва в області сучасних будівельних матеріалів, що на сьогодні імпортуються, активізуватиме житлове будівництво та дозволить створювати продукцію та послуги з високою доданою вартістю. Кластер сільського господарства сприятиме розвитку перспективніших для області напрямів: свинарства, птахівництва, плідівництва та овочівництва, що стимулюватиме перероблення аграрної продукції, дозволить збільшити її експорт.

Розробка перелічних проектів інноваційного розвитку та розвитку інших регіонів України відбувалась в умовах, які суттєво відрізняються від умов, які випали на долю країни сьогодні.

Україна підписала та ратифікувала Угоду про Асоціацію із Європейським Союзом, що відкриває нові можливості на шляху модернізації України. Поряд з цим Україна зіштовхнулася із новими викликами, що зменшує можливості бюджетного фінансування розвитку та створює додаткові ризики для внутрішніх та зовнішніх інвесторів. У нових умовах український Уряд намагається застосовувати до планування регіонального розвитку європейські підходи, які суттєво відрізняються від традиційних для України, коли реалізація регіонального розвитку відбувалась через механізм субвенцій на соціально-економічний розвиток регіонів і не дозволяла (і в принципі не дозволяє) позбутись асиметрії в регіональному розвитку та створити мотивації для регіонів.

Отже, вирішення проблем інноваційного розвитку можливе лише за умови проведення задалегідь обґрунтованої державної інноваційної політики. У зв'язку з цим усі види інновацій повинні отримувати державну підтримку у вигляді сприяння створенню інноваційної інфраструктури, становленню науково-виробничих об'єднань тощо, але лише істотні нововведення держава повинна заохочувати фінансово. Реалізація цього напряму створить умови для істотного підвищення ефективності

використання науково-технічного потенціалу, сприятиме активізації інноваційної діяльності промислових регіонів.

**Список використаних джерел:**

1. Соловійов В.П. Інноваційний розвиток регіонів: питання теорії та практики: Монографія // Соловійов В.П., Кореняко Г.І., Головатюк В.М. – К.: Фенікс, 2008. - 224 с.
2. Інноваційні підходи до регіонального розвитку в Україні: аналіт. доп. / С. О. Біла, Я. А. Жаліло, О. В. Шевченко, В. І. Жук [та ін.]; за ред. С. О. Білої. – К.: НІСД, 2011. – 80 с.

**Передерій О.А.**, студентка 3 курсу, група Т-132,  
факультет життєдіяльності, природокористування та туризму  
Наукові керівники: **Адресьва Г.П.**, к.е.н., доцент, **Коваль П.Ф.**, к.е.н., доцент  
*Навчально-науковий інститут управління і адміністрування  
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*  
e-mail: oksana270895@mail.ru

### **Шляхи розвитку сільського туризму в Україні**

За міжнародним поділом праці Україна визначена як держава, що має значний потенціал у сфері агропромислового комплексу. З іншої сторони, Україна має значний туристичний потенціал і з кожним роком розширює та вдосконалює туристичну інфраструктуру. Саме тому Україна може і повинна розвивати сільський туризм [3].

Сільський туризм є одним з добре досліджених. Але якщо в кінці ХХ – на початку ХХІ століття розвиток даного напрямку стрімко прогресував, то в наші роки інтерес туристів став дещо падати. Що спричинило таку депресію невідомо, але чинників може бути дуже багато. Дослідженням цих питань займається безліч організацій, наприклад на світовому рівні це «World Trade Organization», яка рекомендує приймати урядові заходи для покращення стану зеленого туризму та поповнення бюджету, «World Tourism Organization» проводить статистичні дослідження, аналізує, розробляє і впроваджує нові шляхи еволюції сфери туризму. На рівні нашої держави – громадська неприбуткова організація «Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні», яка активно друкує спеціалізовану літературу, організовує заходи з покращення його стану в Україні. Також існує інша громадська організація «Інститут сільського розвитку», яка має у пріоритеті також проблему розвитку вище згаданого типу відпочинку у нашій країні [1, 5, 10].

Україна має всі необхідні передумови для розвитку сільської туристичної індустрії. Українське село – це перспективна ланка господарства, яка може забезпечувати і підтримувати розвиток і природного, і культурного потенціалу, а також бути формою малого бізнесу у зайнятості населення. Зелений туризм має потенціал державного значення і сприяє поліпшенню економічної, соціальної і демографічної ситуації у сільських регіонах. Такий вид туризму, при його інтенсивному розвитку і капіталовкладенню, може спричинити різкий ріст благополуччя села і забезпечити регулярні надходження до державного бюджету [6, 9].

Необхідно в'яяснити, на що впливає досліджуваний туристичний напрямок. По-перше, покращення стану села, як загалом, так і окремих садиб, будівель, вулиць. Адже відбувається стимулювання активного розвитку соціальної інфраструктури, підштовхування людей до налагодження благоустрою. По-друге, вищезгаданий вид туризму позитивно впливає на демографічну ситуацію у селі, оскільки забезпечує зменшення безробіття, молодь має робочі місця, тому все менше і менше від'їжджає до міста, село має високий робочий потенціал. По-третє, починають вирішуватися економічні та соціальні проблеми села, покращується рівень життя селян, а це також позитивно впливає на загальні показники по країні в цілому. По-четверте, відроджуються і зберігається культурна спадщина, реставруються пам'ятки мистецтва, архітектури. Крім того підвищується і культурний, і освітній рівень населення. З точки зору економіки, розширюються можливості реалізації на місці продукції власного виробництва [4, 6, 8].

Позитивних сторін дуже багато. Наразі можна навіть виокремити регіони, які мають досить непогані показники у цій сфері туризму. Це такі області України як Запорізька, Волинська, Київська, Чернівецька, Полтавська, Вінницька, Хмельницька та Тернопільська області [6].

Але якщо є позитивні сторони, то напевно повинні бути і негативні сторони, які гальмують або взагалі руйнують даний вид туризму. З найголовніших можна виокремити наступні: майже відсутня допомога зі сторони держави. Уряд вирішує питання економіки, але питання, що стосуються туристичної галузі, залишаються без особливої уваги, хоча це дійсно прибутковий вид діяльності. Також негативною стороною є те, що люди, відпочиваючи у зелених сільських зонах, руйнують історичні пам'ятки, забруднюють природу. Крім того у розвитку сільського туризму можуть виникнути такі проблеми як

слабке водопостачання, недостатньо розвинена інфраструктура, відсутність системи резервування місць, незнання селянами іноземних мов. Тому, вирішення цих питань може допомогти і забезпечити ще більш інтенсивний розвиток даної галузі [4, 6, 10].

Можна виокремити деякі концепції розвитку такого напрямку туризму. Необхідно:

- 1) провести уніфіковану категоризацію відпочинкових жител;
- 2) налагодити гарні відносини з державами-сусідами, що не тільки розширить коло відпочиваючих, але й дозволить скористатися досвідом сусідніх держав у розвитку туристичної галузі;
- 3) розробити заходи, насамперед анімаційні, для зростання тривалості перебування туристів у селі;
- 4) створювати свої рекламні брошури, веб-сайти в Інтернеті, щоб споживач міг знайти цікаву і потрібну інформацію для себе, ознайомитися зі спектром послуг;
- 5) розробити централізовану систему бронювання місць для відпочинку.

Ці концепції дозволять позитивно вплинути на динаміку розвитку і створити конкретні центри сільського туризму [8]. Все частіше молодь і люди зрілого віку намагаються проводити свій вільний час не у завантаженому місті, а саме у зелених зонах, на природі. Тому з'являються бажані порибалити, зайнятися мисливством, або просто поспостерігати за заходом сонця. У місті все це зробити неможливо. Саме з цією метою і можна розвивати сільську індустрію відпочинку.

Отже, зелений туризм – це нерозвинений в Україні, але дуже перспективний вид туризму, що може не тільки покращити стан і рівень життя у селі, але й покращити загалом економічно-соціальну ситуацію в країні. У світі він добре розвинений у Європі, і багатьох штатах Америки. Там він складає добру частину бюджету країн. Тому треба звернути увагу на те, що сільський туризм це не тільки гарний спосіб поповнити державний бюджет, але й реальний шанс допомогти вижити сільським поселенням України, оскільки малі села та селища притягують своїх відвідувачів диковинністю і специфічністю.

#### Список використаних джерел:

1. Гловацька В.В. Суть та види сільського зеленого туризму / В. В. Гловацька // Агроінкм. – 2006. – №5–6. – С. 132–135.
2. Європейський досвід організації сільського зеленого туризму [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://tourlib.net>
3. Коваль П.Ф., Андрєєва Г.П. Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємств сільського туризму // Вісник ДДПБ серія „Економіка, організація і управління підприємствами (в туристичній сфері)”. – 2008. – 12. – С. 199-204.
4. Лужанська Т. Ю. Сільський туризм: історія, сьогодення та перспективи : навч. посіб. / Т. Ю. Лужанська, С. С. Махлинець, Л.І. Тебляшкіна ; за ред. проф. І.М. Волошина.- К. : Кондор, 2008. — С.67.
5. Пітюлич М.М. Особливості функціонування сільського туризму в Україні та досвід європейських країн /М.М. Пітюлич, І.І. Михайлюк// Наук. вісн. Ужгород. ун-ту. Сер. "Економіка". — 2011. — С.155.
6. Розвиток сільського туризму в Україні [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://tour-cn.com.ua/publ/52-1-0-254>.
7. Світовий досвід розвитку сільського зеленого туризму [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua>.
8. Сільський зелений туризм – пріоритет розвитку туристичної галузі України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://tourlib.net>.
9. Сільський зелений туризм: правові засади [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://tour-cn.com.ua/publ/52-1-0-257>.
10. Сільський зелений туризм – пріоритет розвитку туристичної галузі України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/book/StrPryor/6/19>.

**Петренко Я.С., Костюк Я.М.**, студентки 5 курсу, групи МС-058,  
факультет економіки та управління  
Науковий керівник: **Панкова Л. І.**, к.е.н., доцент  
*Черкаський державний технологічний університет (м. Черкаси, Україна)*  
e-mail: [chekh\\_lyudmila@ukr.net](mailto:chekh_lyudmila@ukr.net)

### Проблемні аспекти управління проектами в умовах трансформаційної економіки

Становлення сучасної економічної системи в Україні тісно пов'язано з переходом від адміністративно-командної до ринкової економіки. Трансформаційна економіка є характером змішаною, оскільки зберігає залишки механізмів старої економічної системи, але поступово набираючи нової. Новітні перебудови потребують активізації процесів проектного менеджменту, однак динамічні та нестійкі процеси перехідного періоду створюють безліч проблем та перешкод в управлінні проектами як на державному рівні так і для будь-яких господарюючих структур. Крім трансформаційних процесів, пов'язаних з трансформацією світової економічної системи, в Україні наявні трансформаційні процеси, що характеризують перехід саме української економіки від адміністративного до певної моделі економіки ринкового типу, що не може не позначитись на специфіці проектного менеджменту.

Однією з основ економічного зростання України має стати розробка заходів щодо усунення проблем та стимулювання розвитку проектного менеджменту, що забезпечить основу переходу до

ринкової економіки. Зрозуміло, що усі фактори, які характеризують специфіку трансформаційної економіки, суттєво впливають на розробку та управління проектами та програмами, створюючи несприятливе зовнішнє середовище при їх розробці та реалізації. Врахування проблемних аспектів управління проектами в умовах трансформаційної економіки вимагає перегляду та вдосконалення певних методологічних концепцій щодо розробки та їх впровадження. З цієї причини виникає необхідність дослідження можливих проблем та напрямів їх вирішення на шляху управління проектами в умовах мінливого зовнішнього середовища.

Теоретичні та практичні аспекти управління проектами розглядаються в працях таких науковців: Мазур І., Шапіро В., Ольдерогге Н, Товб А Цинес Г., Мартін П., Тейт К. Однак залишаються недостатньо досліджуваними проблемні аспекти управління проектами за сучасних умов трансформаційної економіки.

Будь-яка справа або діяльність, метою якої є отримання певного унікального результату є проектом, що передбачає здійснення цілого ряду необхідних заходів та процедур. Проект є тривалим процесом, а запровадження зазначених процедур та ефективність самого проекту значною мірою залежать від якості процесу управління проектом на всіх його етапах, від дотримання існуючих стандартів, від врахування всіх ймовірних ризиків та кризових ситуацій, наявності або обмеженості ресурсної бази тощо. Тому, важливим постає питання систематизації, сучасних проблем управління проектами з метою їх подальшого визначення.

З метою виявлення та систематизації основних проблемних аспектів управління проектами доцільно розглянути визначення категорій «управління проектами» та «трансформаційної економіки».

Таблиця 1

**Визначення поняття «управління проектом»**

<b>Автор визначення</b>	<b>Визначення поняття «управління проектом»</b>
Мазур І., Шапіро В., Ольдерогге Н.	Управління проектами – це методологія організації, планування, керівництва, координації трудових, фінансових і матеріально-технічних ресурсів протягом проектного циклу, спрямована на ефективне досягнення його мети шляхом застосування сучасних методів, техніки та технології управління для досягнення визначених в проекті результатів за складом та обсягом робіт, вартістю, часом, якістю та задоволенню учасників проекту [5]
Товб А., Цинес Г.	Управління проектами – це професійна творча діяльність з керівництва людськими та матеріальними ресурсами шляхом застосування сучасних методів, засобів та мистецтва управління для успішного досягнення раніше визначених цілей при певних вимогах до строків, бюджету та характеристики очікуваних результатів проектів, що здійснюються в ринкових умовах в соціальних системах [7]
Мартін П., Тейт К.	Управління проектом – це набір інструментів, технологій та знань, застосування яких до проекту дозволяє досягти найкращих результатів [6]
Кодекс знань про управління проектами	Управління проектом – це процес застосування знань, навичок, методів, засобів та технологій до проектної діяльності з метою досягнення або перебільшення очікувань учасників проекту [8]

Економічна трансформація - це безперервний процес видозмін, серед яких розрізняють разові, дискретні та систематичні. Трансформація у вузькому сенсі - перехідний період (перехідна економіка, трансформаційна економіка «у вузькому розумінні») - обмежений в часі процес, який визначається поворотними подіями в суспільстві, полягає в переході від одного рівноважного стану до іншого. Тоді як трансформація в широкому сенсі - це не обмежений в часі постійний процес перетворень системи, її елементів, зв'язків і відносин між ними.

Трансформаційна економіка характеризується наступними основними рисами, що відрізняють її від інших сформованих систем:

перше, вона являє собою міжсистемну освіту. Тому сутність трансформаційної економіки являє собою суміш, поєднання адміністративно-командної і сучасної ринкової систем з їх найчастіше суперечливими функціонуючими елементами.

друге, якщо для командної та ринкової економік властива певна цілісність, стійкість розвитку, то перехідна економіка характеризується нестійкістю стану, порушенням цілісності. Таке положення, що є кризовим для сформованої економічної системи, можна розглядати як нормальне для трансформуються економіки. Збереження і відтворення протягом відносно тривалого часу нестійкості, нерівноваги системи мають свою причину: зміна мети. Якщо у звичайній, стійкій системі такою метою є її самозбереження, то для перехідної економіки - трансформація в іншу систему.

третє, трансформаційна економіка характеризується кількісним і якісним зміною складу елементів. У ній "по спадку" залишилися структурні елементи попередньої системи: державні підприємства, колгоспи, виробничі кооперативи, домашні господарства і держава. Але ці елементи

функціонують в якісно інший, перетвориться економічній системі, і тому змінюють як своє утримання, так і свої "функції, пов'язані із зародженням ринкової економіки. Разом з тим у перехідній економіці з'являються нові, не властиві старій системі елементи: підприємницькі структури різних форм власності, недержавні підприємства, біржі, комерційні банки, недержавні пенсійні, страхові та інші фонди, фермерські господарства.

четверте, в перехідній економіці спостерігається якісна зміна системних зв'язків і відносин. Розпалися і зникли старі планово-директивні зв'язки між суб'єктами економіки, розчистивши простір для формування нових ринкових зв'язків. Однак останні ще носять "Перехідний 'нестійкий характер і проявляються в такій деформованій формі, як "бартерні" розрахунки між підприємствами, взаємні неплатежі між суб'єктами господарювання характеризуються частими збоями і кризовими проявами [1, с. 137].

Таким чином, управління проектами в умовах трансформаційної економіки – це методологія організації, планування, керівництва, координації ресурсів протягом проектного циклу, спрямована на ефективне досягнення його мети шляхом подолання кризових явищ перехідної економіки, швидкого реагування на динамічні процеси та потреби суспільного розвитку.

Ринкова трансформація економіки активує нові умови, які потребують удосконалення процесів управління проектами. Так високий ступінь невизначеності зовнішнього середовища і збільшення різноманітності масштабів як інвестиційних так і інноваційних проектів. Оскільки кожний інвестор при виборі проектів керується своїми мотивами і перевагами, в умовах переходу до ринкової економіки особливо важливою є координація процесів як на рівні інвестора, так і на рівні підприємства, що ініціює проект.

Результати багатьох досліджень практики проектного управління вказують, що значна частка проектів виконується з перевищенням строків і бюджету[1-3]. Розв'язання даної проблеми можливе за умови впровадження сучасних методів та технологій проектного управління, які забезпечують стабільність та контроль упродовж життєвого циклу проектів, що у свою чергу сприяє досягненню очікуваних результатів у найбільш ефективний спосіб. Проте варто зазначити, що процес імплементації та функціонування нових методів та технологій проектного управління знаходиться в прямій залежності від рівня зрілості системи проектного менеджменту організації. Застосування процесного підходу до проектного менеджменту передбачає декомпозицію загального процесу управління проектом на групи, що є однією з основних вимог підвищення ефективності будь-якої діяльності [4, с. 5]. Таким чином, для оцінювання цілісної картини зрілості системи проектного менеджменту організації (підприємства, установи) необхідним є виділення та визначення рівня зрілості окремих процесів управління проектами, що відповідають сучасним трансформаціям.

До проблемних аспектів управління проектами в умовах трансформаційної економіки слід віднести такі інтеграційні зміни, що потребують додаткового теоретичного та методологічного та правового забезпечення:

розширення сфери застосування проектного управління, проникнення управління проектами в нові сфери економіки та людських відносин,  
зміщується фокус від управління окремими проектами до управління програмами та портфелями або до проектно-орієнтованим розвитком бізнесу;  
спостерігається проникнення та інтеграція в управління проектами методів та інструментів інших управлінських дисциплін, таких як: стратегічне планування, управління персоналом, управління якістю, управління знаннями, креативні технології [9, с.5];

Ці зміни виникають у відповідь на сучасні умови трансформаційної економіки. Наукове обґрунтування та метододичне забезпечення складних процесів управління проектами в динамічному економічному та суспільному просторі дозволить вибудувати ефективний механізм управління проектами та грамотного використовувати нову парадигму розвитку, що визначається синергетичним проявом як зовнішніх так і внутрішніх факторів.

Таким чином, здатність адекватно реагувати на загострення кризових ситуацій, нестабільність політичних, економічних і соціальних відносин стає першочерговими задачами в проектному менеджменті за умов переходу до ринкової економіки. Проблеми нелінійності, нерівноваги, самоорганізації та самодезорганізації в управлінні проектами залишаються актуальними та окерслюють коло перспективних наукових досліджень.

#### Список використаних джерел:

1. Дульзон А. А. Управление проектами: учебное пособие / А. А. Дульзон; Национальный исследовательский Томский политехнический университет. – 3-е изд., перераб. и доп. – Томск : Изд-во Томского политехнического университета, 2010. – 334 с.
2. Shenhar, A., Dvir, D. (2008). Project Management Research – The Challenge and Opportunity. Eng. Management Rev., vol. 36, no. 2, pp. 112–121. Available at: [http://www.redorbit.com/news/health/1015230/project\\_management\\_research\\_the\\_challenge\\_and\\_opportunity/](http://www.redorbit.com/news/health/1015230/project_management_research_the_challenge_and_opportunity/) (Accessed 29 March 2014).
3. The Standish Group CHAOS Manifesto: Think Big, Act Small (2013). The Standish Group CHAOS, 48 p. Available at: <http://versionone.com/assets/img/files/ChaosManifesto2013.pdf> (Accessed 29 March 2014).

4. ДСТУ ISO 9000:2007 «Системи управління якістю: основні положення та словник термінів» / Держспоживстандарт України – К., 2008. – 36 с.
5. Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г. Управление проектами: Учебное пособие / Под общ.ред. И.И. Мазура. – 2-е изд. – М.: Омега-Л, 2004. – с. 664.
6. Мартин П., Тейт К. Управление проектами / Пер. с англ. – С-Пб.: Питер, 2006. – 224 с.
7. Товб А.С., Цинес Г.Л. Управление проектами: стандарты, методы, опыт. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 240 с.
8. A Guide to the Project Management Body of Knowledge. PMI Standards Committee / Ed. Duncan W.R., 1996.
9. Молоканова В.М. Синергетичне бачення як методологічна основа розвитку управління проектами / В.М. Молоканова // Управління проектами та розвиток виробництва: Зб.наук.пр. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В.Даля, 2010. – № 4(36). – С. 5-9.

**Пигунова О.В.**, к.э.н., доцент,  
зав кафедрой коммерции и логистики  
*Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации*  
(г. Гомель, Беларусь)

### **Методологическое видение разработки сетевой стратегии розничной торговли**

Система потребительской кооперации занимает десятую долю розничного рынка Беларуси и это очень существенное завоевание рынка требует стратегически выверенных действий, чтобы в условиях глобализации сохранить свою нишу, упрочить свои позиции и успешно конкурировать. В этой ситуации Белкоопсоюз в отраслевой программе развития потребительской кооперации на 2011-2015 годы ставит задачу формирования единой системы сетевой торговли, что обоснованно и актуально. Однако из документа не понятно кто будет решать эту стратегически важную для системы задачу. По уровню значимости – это Белкоопсоюз, как генератор идей и разработчик стратегий. Однако практики создания сетевой формы торговли система не имеет, а попытки решить эту задачу с помощью западных специалистов Швеции не увенчались успехом. Другая проблема состоит, по-нашему мнению, в том, что отправным моментом в решении этого вопроса является разработка стратегии ритейла системы потребительской кооперации как составляющей бизнес-стратегий общей корпоративной стратегии системы потребительской кооперации. Ввиду этого, с нашей точки зрения, постановка цели выхода на рынок сетевого ритейла перед облпотребсоюзами и райпо стратегически не оправдана, так как она требует своего полного системного решения на уровне Белкоопсоюза. Так, бизнес-стратегия, по-нашему мнению, предполагает выбор форматов, либо их разработку, чтобы тиражировать их в сетевой форме. Безусловно, выбор или разработка такого формата должна проводиться командой самых перспективных, опытных руководителей и специалистов системы, которые действительно готовы влиться в команду разработчиков и если необходимо, параллельно дополнительно получать необходимые актуальные знания. Именно актуальные знания и опыт могут привести к «рождению» оптимального решения в данной стратегически важной задаче.

Надо отметить, что технологии создания сетей не прописаны, имеется лишь некоторая общая информация, касающаяся отдельных аспектов деятельности сетевой торговли [4,8,9]. Это и понятно, так как данные вопросы разрабатываются сетевыми фирмами с помощью консалтинговых фирм под конкретные стратегии деятельности розничных операторов рынка и являются коммерческой тайной. Если рассматривать вопрос выхода потребительской кооперации на рынок сетевой торговли, то начинать следует с осмысления сути данного понятия, об этом свидетельствует общение не только со специалистами торговли, но и с менеджерами отрасли. Часто понятия розничная торговая сеть и сетевая торговля отождествляют, что в принципе неверно.

Так, розничная торговая сеть потребительской кооперации представлена более чем 10 тыс. магазинов разных типов, среди которых преобладают магазины типа «Мини-маркет». Из общего количества магазинов более 7,5 тыс. расположены в сельской местности. Малые населенные пункты обслуживаются 548 автомагазинами.

Вместе с тем, розничных торговых сетей система не имеет, что отражено как факт в отраслевой программе развития потребительской кооперации на 2011–2015годы. Базовой единицей сетевой торговли является(ются) формат(ты) магазина(нов). Однако не следует отождествлять данные понятия. Принципиальные отличия понятий «тип магазина» и «формат магазина» (иногда «формат торговли») представлены в таблице.

**Основные параметры, характеризующие отличия понятий «тип магазина»  
и «формат магазина»**

Тип магазина	Формат торговли
Ассортиментный профиль Торговая площадь Метод продажи	Товарный ассортимент: примерная структура, ширина и глубина Местоположение и способ размещения Уровень цен, атмосфера и сервис Площадь торгового зала, а также структура площадей (складские, вспомогательные, офисные и др.) Форма обслуживания, количество расчетно-кассовых узлов Доля товаров с собственными торговыми марками, наличие собственного производства Часы работы, списочное количество персонала Товарооборот за день, месяц, год, с единицы площади и др.

Источник: составлено автором на основе [4,5,6,7]

Как видно из таблицы, «формат торговли» фактически определяет концепцию продвижения товаров и услуг ритейлером и характеризует, в отличие от понятия «тип магазина», рыночную среду хозяйствования, где развиваются объекты торговли разных форм собственности в условиях конкуренции. Надо отметить, что рыночная терминология сложно входит в реальную жизнь розничной торговли Беларуси. Справедливо и то, что рыночная терминология слабо «отработана» и в научной литературе по вопросам развития ритейла. Так, одним из первых источников на русскоязычном рынке специальной литературы, проливающим свет на понятие «сетевой бизнес» является работа Хасиса Л.А. [9]. На проблему терминологической несовместимости вышеотмеченных понятий и неразработанности указывает и Радаев В.В. [7,с.47]. Практика хозяйствования обгоняет теоретические разработки и исследования. Об этом свидетельствует и действующий в РФ Стандарт «Розничная торговля», который также требует переработки и адаптации к изменившейся ситуации на рынке. Беларусь не имеет подобного стандарта, хотя потребность в разработке данного документа явно определена современной ситуацией на рынке.

Ввиду вышеотмеченного, автор видит решение задачи создания сетевой торговли в системе потребительской кооперации Беларуси в определенной логической последовательности (рисунок). Так, в начале этой задачи лежит разработка корпоративной стратегии – стратегии потребительской кооперации Беларуси как, прежде всего, обоснованной совокупности отраслевых направлений развития, в которых система имеет конкурентные преимущества, либо потенциальные возможности развития на рынке. Основная цель стратегии корпоративного центра, по нашему мнению, состоит в оптимизации портфелей бизнесов, а также поиске и реализации условий синергии между отдельными отраслевыми стратегиями. Корпоративная стратегия должна утверждаться как основной документ на уровне Белкоопсоюза (для ее разработки существует три известных подхода: сверху вниз, снизу вверх и адаптивное планирование [1,2,6]). Далее следует этап разработки конкурентных стратегий конкретными бизнес-единицами (в соответствии со сложившейся иерархией в структуре управления системы). Цель бизнес-стратегии – создание и использование новых возможностей для бизнеса в своем регионе. Стратегии реализуются на уровне реальных субъектов хозяйствования (райпо, горпо и др.). Основой конкурентной стратегии являются ключевые компетенции хозяйствующего субъекта.

Функциональные стратегии (кадровая, финансовая, экономическая, коммерческая и маркетинговая, информационная, инновационная и др.) определяют ресурсы для общей, корпоративной и разрабатываются на уровне Белкоопсоюза, но конкретное воплощение они находят на уровне бизнес-единиц (райпо, горпо, ЧУП и др.)

Розничная торговля является структурообразующей отраслью системы потребительской кооперации. Для этой отрасли должна быть разработана стратегия, которая бы использовала все возможные преимущества взаимодействия с другими направлениями отраслевой деятельности системы потребительской кооперации – оптовой торговли, производства, заготовительно-перерабатывающей деятельности, общественного питания, оказания платных услуг, сельского туризма и другими, усиливающими или перспективными отраслями с позиции возможностей внешней среды. В этой стратегии ведущая роль, по-нашему мнению, принадлежит выделению новой системы форматов торговли, направленной на обслуживание целевых потребительских сегментов и обеспечивающих не

только реализацию социальной миссии потребительской кооперации, но и необходимый уровень рентабельности на основе усиления или создания конкурентных преимуществ.

Следует отметить, что в системе накоплен положительный опыт работы таких форматов, как универсам, мини-магазин и дисконт (при обязательном условии продуманной их дислокации). Интересным, хотя и спорным, является предложение о разработке единой концепции развития форматов для родственных систем стран СНГ, и прежде всего России, Беларуси и Украины.

Разработанные форматы впоследствии могут тиражироваться на территориальных рынках потребительской кооперации с условием адаптации их к национальным и региональным особенностям на основе разработки общего бренда. В любом случае, формат торговли – это четко сформулированная концепция работы такого объекта торговли. Под эту концепцию, для тиражирования формата в сетевой форме, необходимо разработать и иметь, как минимум, следующее:

- центральный офис, возглавляемый руководителем, владеющим знаниями и умениями в области стратегического управления;
- единую ассортиментную политику с оптимизированной логистикой поставок;
- оптимальное планировочное решение формата;
- пакет стандартов: обслуживания покупателей, ПО и схем автоматизации, мерчендайзинга и др.
- команда специалистов с компетенциями в области стратегического управления, управления продажами, логистики, аутсорсинга, коммерческой деятельности, управления рисками, современных программных продуктов. Знания в данных областях управления в торговле БТЭУ формирует у выпускников специальности «Логистика» и специализации «Коммерческая деятельность на рынке товаров народного потребления».

Таким образом, согласуясь с классической теорией стратегического управления [1, 3], задача разработки концепции сетевой торговли, а затем и выход на соответствующий рынок требует, прежде всего разработки корпоративной, бизнес- и конкурентной стратегии на высшем уровне управления системы потребительской кооперации.

Также очень важной задачей в решении проблемы выхода системы потребительской кооперации на рынок сетевой торговли мы видим в формировании базового уровня знаний у руководителей высшего и среднего звена управления в торговле, необходимых для участия в ее решении на тактическом и оперативном уровнях.

Принципиальное решение, по мнению автора, имеет вопрос использования имеющихся в системе кадров руководителей и специалистов для реализации вышеотмеченных стратегических задач по созданию сетевой торговли, а не привлечение их извне. Во-первых, очень важно сегодня сохранить имеющийся в системе положительный опыт, сосредоточить ресурсы на наиболее перспективных рынках, а для этого целесообразно повышать компетенции ведущих специалистов системы, которые не только на высоком профессиональном уровне выполняют свою работу, но понимают миссию системы и хорошо знают ее специфическую инфраструктуру. А во – вторых, ставка на современных руководителей и специалистов, работающих в системе и готовых к постоянному обучению, снизит не только существенные финансовые, но и временные риски, которые в условиях инновационной экономики имеют первостепенное значение. Наряду с этим, затраты на обучение в практико-ориентированной магистратуре и включение в штат специалистов в области логистики являются не только желательными, но – необходимыми для сохранения и развития структурообразующей отрасли потребительской кооперации – розничной, но уже сетевой торговли.

#### Список использованных источников:

- 1.Аниськова О. Г. Стратегия коммерческой деятельности: курс лекций для студентов специальности 1-25 01 10 «Коммерческая деятельность» специализации 1-25 01 10 02 «Коммерческая деятельность на рынке товаров народного потребления и слушателей ОСП « Институт повышения квалификации и переподготовки кадров Белкоопсоюза» / О.Г. Аниськова. –Гомель. : УО «БТЭУ».—2005.— 52с.
- 2.Береснев П. Битва форматов / П. Береснев// Бизнес ревью.–2013. – №2. – С. 44-46.
- 3(6).Виханский, О. С. Стратегическое управление: учеб. / О. С. Виханский. - М.: Экономист, 2006. - 296с.
- 4(16). Ковалев К.Ю. Логистика в розничной торговле: как построить эффективную сеть / К.Ю. Ковалев, С.А. Уваров, П.Е. Щеглов – СПб.: Питер, 2007.-272с.
- 5(22). Ньюмен Э. Розничная торговля: организация и управление / Э. Ньюмен, П. Каллен - СПб.: Питер, 2005.-416с.
- 6(24). Организация и технология торговли : учебник / С.Н.Виноградова [и др.]; под общ. ред. С.Н.Виноградовой. – 3-е изд., испр. – Минск: Выш. шк., 2009. – 464с.
- 7(30). Радаев В.В. Захват российских территорий: новая конкурентная ситуация в розничной торговле / В.В. Радаев ; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – 2-е изд. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. – 220с.
- 8(31).Сидоров Д.В. Розничные сети. Секреты эффективности и типичные ошибки при работе с ними / Д.В. Сидоров. – М. : Вершина, 2007. – 320 с. — 2003. — № 10.
- 9(40). Хасис Л.А. Розничные торговые сети в современной экономике / Л.А. Хасис. – М.: Едиториал УРСС, 2004. – 80 с.



**Погоріла О.В.**, студентка 4 курсу, група ФБС-312і,  
факультет фінансово-кредитний  
Науковий керівник: **Запорожець С.В.**, к.е.н.  
*Черкаський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»*  
(м. Черкаси, Україна)  
e-mail: pohorila.o@gmail.com

### **Інституційні засади розвитку ринку факторингових операцій в Україні**

**Ключові слова:** факторинг, операція, банк, факторинговий кооператив

**Вступ.** Процеси інтернаціоналізації та глобалізації світогосподарських зв'язків спонукають банківські установи України до розширення основних напрямків своєї діяльності. Традиційний спектр пропонованих операцій та послуг банків, процес формування дефіцитних ресурсів вимагає застосування якісно нових підходів до організації їх діяльності, здатних забезпечити диверсифікацію ризиків та належний рівень доходності. Факторингові операції є особливо пріоритетним напрямом діяльності суб'єктів на ринку фінансових послуг України. Він забезпечує учасників факторингових відносин оборотним капіталом та формує для банків можливість виходу на спеціалізовані сегменти ринку фінансових послуг, забезпечуючи зростання власних активів та створюючи конкуренцію фінансовим компаніям. Необхідним постає питання визначення перспектив розвитку діяльності банків на ринку факторингових операцій.

**Виклад матеріалу.** Дослідження практики світового досвіду щодо організації ринку факторингових операцій довели існування двох моделей його розвитку: європейської та американської [4]. Вітчизняний ринок факторингових операцій розвивається за європейською моделлю, адже більша його частина (близько 80 %) контролюється банківськими установами. Кількість фінансових компаній, які отримали право на проведення факторингового бізнесу в Україні, з кожним роком зростає, про що свідчить аналіз даних Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [4]

Аналізуючи дані, спостерігаємо зростання в динаміці кількості фінансових компаній, які мають право здійснювати факторингові операції в Україні на 116% протягом 2015 року. В Україні ринок факторингових операцій набуває широкого розвитку, про що також свідчать дані FCI за 2007–2015 роки. Частка факторингових операцій вітчизняного ринку в Європі у 2014 році становила 0,0708 % (1035 млн.євро. – 29 місце в рейтингу серед 35 країн) [3].

Аналізуючи динаміку розвитку ринку факторингових операцій в Україні за даними Factors Chain International [3] бачимо, що в 2008 році обсяг факторингових операцій в Україні набув найвищого значення і становив 1314 млн.євро. У 2009 році обсяг факторингових операцій зменшився майже в 2,5 рази і становив 530 млн.євро. Проте, починаючи з 2010 року ринок факторингових операцій в Україні відновив свої кількісні позиції внаслідок подолання фінансової кризи, і в 2011 році перевищив докризовий рівень розвитку.

Ефективний розвиток ринку факторингових операцій в Україні потребує створення інституційних, нормативно - правових передумов та вдосконалення методичних засад обліку. З метою вирішення окреслених напрямків, доцільним вважаємо дослідження світового досвіду функціонування факторингових відносин, визначення його ключових засад, основних пріоритетів та характерних особливостей, прийнятних до адаптації в Україні .

Враховуючи те, що Європа займає лідируючі позиції щодо розвитку ринку факторингових операцій, дослідимо частку основних її країн-лідерів до сукупного обсягу факторингового обороту Європи [3].

Слід зазначити, що у 2011 році країнами-лідерами на європейському ринку факторингових операцій були: Іспанія (10%), Німеччина (13%), Франція (14%), Італія (14,4%), Великобританія (22%) [4]. Тобто, вищезгадані країни продовжують утримувати лідерські позиції впродовж досліджуваного періоду, і їх частка до сукупного обсягу факторингового обороту Європи продовжує зростати.

Аналізуючи світовий ринок факторингових операцій, доцільно охарактеризувати обсяги функціонування ринку факторингових операцій у регіональному розрізі. Так, найменший обсяг здійснених факторингових операцій спостерігаємо в Африці.

Дані Factors Chain International [3] свідчать про зменшення обсягу здійснених факторингових операцій в Європі на 4,7 % у 2008 році, а в 2009 році порівняно із 2008 роком - зменшився на 1,3 %. Проте, вже в 2010 році Європа відновила свої темпи розвитку аналізованого ринку, які становили 19,2 % проти 2009 року (що є вищими, ніж у докризовому періоді). У 2014 році приріст обсягу здійснених факторингових операцій становить 8%, що на 3,7% більше, ніж у попередньому 2013 році.

В Америці зменшення обсягу факторингових операцій спостерігається в 2009 році, проте, 2010 рік продемонстрував стрімке зростання таких операцій на 30,5 % порівняно із 2009 роком. Досить стрімке зростання спостерігаємо також у 2014 році - на 5,9% більше, ніж у 2013 році. Помітним є зниження обсягів здійснення

факторингових операцій в 2014 році в країнах Азії. Цікавим є той факт, що ринок факторингових операцій країн Африки не відчув впливу світової економічної кризи другої половини 2008–2009 рр. У цих країнах спостерігається щорічний приріст здійснених обсягів факторингових операцій. Незважаючи на те, що в 2011 році проти 2010 року приріст обсягів факторингових операцій становив 39,5 %, починаючи із 2013 року, приріст є від’ємним. В Австралії спостерігаємо незначне зниження обсягів факторингових операцій у 2008 році, що призвело до від’ємних обсягів приросту у 2012-2013 роках, проте вже у 2014 році бачимо їх зростання.

Досліджуючи ринок факторингових операцій доцільно визначити частку внутрішнього та міжнародного сегментів в загальному світовому обороті по регіонах [3] Аналіз показав, що частка внутрішнього ринку факторингових операцій в світі становить 79,12%, тоді як частка міжнародного ринку становить - 20,88%. Таке співвідношення задовольняється за рахунок Європи, де частка внутрішнього ринку становить 83,07%, а міжнародного - 16,93% та за рахунок Америки (внутрішній – 90,84%, а зовнішній – 9,16%).

В Азії частка внутрішнього ринку факторингових операцій становить 63,7 %, а міжнародного – 36,3 %. Африка та Австралія мають незначну частку міжнародного сегменту, відповідно 1,32 % та 0,11 %. Отже, найбільша частка міжнародного ринку припадає на Азію, а найменша - спостерігається в Австралії (0,11 %).

Доцільним також є аналіз динаміки зміни частки факторингових операцій на фінансових ринках країн світу у період з 2009 по 2014 роки. За даними Factoring and Commercial Finance 2014 full analysis [2] досліджено, що Великобританія, як країна, що формує найбільшу частку на ринку факторингових операцій, у 2014 році наростила їх обсяг на 80,9% (156813 млн.євро.) порівняно із 2009 роком та займає більшу частку ніж інші країни ЄС (зростання лише на 66,5% до 310694 млн.євро. у 2014 році). В цілому динаміка розвитку ринку факторингових операцій в країнах демонструє позитивну тенденцію до нарощення їх обсягів протягом досліджуваного періоду.

Аналіз даних EUF факторингу та комерційних фінансів підприємств показує, що показники розвитку ринку факторингових операцій в ЄС зросли в 2014 році майже на 7,5% до показника 1,37 трильйонів євро [2]. Такі високі темпи зростання порівняно із попередніми періодами характеризують нарощення ВВП в Європі і підтверджують, що факторингові операції відіграють важливу роль у розвитку реального сектору економіки шляхом забезпечення оборотним капіталом малих та середніх підприємств.

Проведений аналіз світового ринку факторингових операцій свідчить про те, що лідируючі позиції на ньому займає Європа, а саме такі країни, як Великобританія, Італія, Франція, Німеччина та Іспанія. Вони формують 77% від загального обсягу ринку Європи. Обсяги здійснених факторингових операцій становлять близько 10% ВВП Європейського Союзу, що слугує потужним внеском у економічний розвиток країн [1].

Тому, необхідним є дослідження досвіду Європейського союзу щодо формування організаційних засад функціонування факторингових відносин з метою пошуку ефективних способів їх імплементації в Україні.

З огляду на те, що, вітчизняний ринок факторингових операцій розвивається за європейською моделлю, доцільним вважаємо дослідити відмінні риси його функціонування в порівнянні з аналізованими високорозвиненими країнами Європи (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика параметрів здійснення факторингових операцій

Характерні ознаки розвитку	Вітчизняний ринок факторингових операцій	Ринок факторингових операцій країн Європи
Цільове призначення фінансових ресурсів	Фінансування середнього та великого бізнесу	Фінансування малого бізнесу
Ціна факторингової операції	14 % - 40 % від суми постачання	1,5 % – 2 % від суми постачання
Рівень ризику факторингової операції для фактора	Високий	Оптимальний
Рівень якості здійснення факторингової операції	Низький	Забезпечення висококваліфікованого супроводу шляхом надання супутніх послуг
Рівень розвитку ринку факторингових операцій	Слабке нарощення обсягів	Стрімка динаміка до зростання

Джерело: Побудовано за даними Factors Chain International [3] та сайтами українських банків [5], [6], [7]

З огляду на окреслені відмінності варто відмітити, що вітчизняний ринок факторингових операцій розвивається в умовах з високим рівнем ризику для фактора, що вимагає впровадження якісно нових напрямів спрямування фінансових ресурсів з використанням механізму перерозподілу ризиків. Інституційна структура ринку факторингових операцій в Україні потребує розширення шляхом створення ефекту кооперації банків та фінансових установ з метою зниження вартості операцій та зниження ризику фактора. Доцільним вважаємо створення факторингового кооперативу - організації, утвореної банківськими установами та іншими фінансовими установами,

що спеціалізуються на здійсненні факторингових операцій, з метою мінімізації кредитних ризиків, пов'язаних із факторинговим обслуговуванням клієнтів (рис. 1).



Рис. 1 Схема взаємодії учасників ринку факторингових операцій на умовах перерозподілу ризику  
Джерело: складено автором

З метою забезпечення високого рівня ефективності функціонування факторингового кооперативу необхідно обмежити участь фінансово-кредитних установ такими критеріями: частка на ринку факторингових операцій не менше 1%; тривалість операційної діяльності не менше, ніж 5 років; сформована клієнтська база та щорічні внески з метою формування спеціального фонду компенсації ризиків членів даного кооперативу. В Україні фактично не використовується досвід європейських країн щодо забезпечення функціонування системи страхування кредитного ризику фактора, тому необхідним є створення такого формату факторингових відносин, за яких позичальник зможе застрахувати свій торговельний кредит у страховій компанії, і як бонус, отримуватиме знижку на плату за здійснення факторингової операції в банку. Як наслідок, страхові компанії також стають учасниками факторингових відносин, що виникають між фактором та позичальником, і можуть бути членами факторингового кооперативу.

Враховуючи досвід європейської практики, очевидно є необхідність використання вітчизняними банками факторами сучасних технологій Інтернет-обслуговування клієнтів, що значно зменшить час, який витрачається на подання документів, прийняття рішення про обслуговування та інформування про стан заборгованості клієнта тощо.

Ефективне функціонування факторингових відносин може стати одним із дієвих методів подолання негативних наслідків функціонування офшорних зон в Україні. Популяризація факторингових операцій надасть можливість вітчизняним експортерам одержувати достовірну інформацію про фінансово-господарський стан іноземних партнерів напередодні укладання експортних договорів та обов'язкове отримання винагород за експортування товарів, що позитивно вплине на рівень розвитку національної економіки.

Ефективне здійснення факторингових операцій дає змогу уникати потужного впливу кризових явищ, сприяти розвитку бізнесу та забезпечує нарощення його ринкової вартості. Тому, доцільним вважаємо дослідити фактори, які найбільше впливають на мотивацію клієнта взяти участь у факторингових відносинах.

Основними критеріями, якими керуються потенційні позичальники щодо вибору кредитора, є: репутація фактора, ціна факторингової операції, розмір комісійної винагороди, розмір авансових виплат, параметри здійснення операції, досвід з факторингового обслуговування; онлайн-доступ до інформації про придбані рахунки; швидкість прийняття рішення про доцільність факторингового обслуговування; фінансова стійкість та стабільність фактора; наявність передумов для персонального обслуговування тощо. Доцільним вважаємо дослідити вплив зазначених критеріїв на рівень якості здійснення факторингових операцій і, як наслідок, обсяги їх здійснення.

Для цього побудуємо економетричну модель з використанням таких показників: група банку; ціна факторингової операції; розмір комісійної винагороди; максимальний об'єм фінансування у відсотках до суми заборгованості; максимальна тривалість днів відстрочки; швидкість прийняття рішення; необхідність застави; наявність додаткових умов здійснення регулярних операцій товарного характеру на умовах відстрочки платежу; робота з постійними покупцями; клієнт та боржник не є пов'язаними особами тощо); тривалість діяльності на ринку(встановлюються мінімальні вимоги в роках).

В результаті проведеного аналізу з'ясовано, що в Україні на ринку факторингових операцій функціонують лише 11 банків [3]. З огляду на це, прийняті для розрахунку дані про діяльність банків фактично були обмежені лише першою та другою групами згідно з класифікацією Національного банку України у 2015 році.

За допомогою Критерію Фішера було встановлено, що запропонована економетрична модель адекватно описує використані дані.

Аналіз значущості впливу даних факторів на величину зайнятого сегменту ринку факторингових операцій було проведено за допомогою t-критерію. Таким чином, значущими факторами є:

- максимальний об'єм фінансування від суми постачання, %;

- ставка (ціна факторингової операції) та комісійна винагорода за обслуговування, %;
- максимальна тривалість відстрочки, днів;
- тривалість діяльності на ринку, місяців.

За результатами проведених розрахунків прослідковується така залежність: чим більшим є максимальний об'єм фінансування, який за наведеними даними становив 90%, тим більшою є частка ринку, зайнята фактором – до 20%. Чим вищою є ціна факторингової операції, яка в середньому становила 20,7%, та чим більшою є комісійна винагорода, тим вищою є довіра до фактора і, як наслідок, – вищою є частка зайнятого сегменту на аналізованому ринку. Щодо тривалості відстрочки, то спостерігається така тенденція – чим вищим є рівень конкурентоспроможності банку на досліджуваному ринку, тим меншу тривалість відстрочки платежу він пропонує. І останній фактор, який має значний вплив на величину сегменту ринку, – необхідна тривалість діяльності підприємства, визначена у місяцях. В середньому даний показник становить приблизно 2,5 роки і демонструє таку тенденцію – банк, що займає лідируючі позиції на ринку факторингових операцій, – має найжорсткіші вимоги щодо даного показника, серед інших банків немає чіткої залежності.

За проведеними розрахунками, можна зробити висновок, що із 11 досліджуваних банків, що здійснюють факторингові операції в Україні, лише 3 – займають лідируючі позиції та, як наслідок, – зосереджують найбільший сегмент ринку. Іншим банкам слід звернути увагу на те, що на мотивацію вибору банку-фактора найбільше впливають такі показники, як ціна за факторингове обслуговування, жорсткість вимог щодо тривалості діяльності на ринку клієнта, максимальний об'єм фінансування та тривалість відстрочки платежу.

**Висновок.** Аналіз зарубіжного досвіду здійснення банками факторингових операцій дав можливість запропонувати такі шляхи розвитку та вдосконалення вітчизняного ринку: спрямування фінансових ресурсів на фінансування не лише великого та середнього бізнесу, а й на малі підприємства; створення факторингового кооперативу для зменшення рівня ризику функціонування суб'єктів на умовах компенсації; впровадження комплексного Інтернет-обслуговування клієнтів з питань факторингового обслуговування; здійснення факторингових операцій з метою подолання негативних наслідків впливу офшорних зон.

Запропонована економетрична модель впливу чинників на мотивацію клієнтів щодо схильності до участі у факторингових відносинах показала ряд критеріїв, які мають найбільш вагомий вплив на вибір банку-фактора. Тому, банкам слід звернути увагу на вищезгадані показники, здійснити переорієнтацію та розробку нової стратегії діяльності на ринку факторингових операцій, яка буде спрямована на мотивацію клієнта вступити в факторингові відносини саме з банком. Проведене дослідження дозволило забезпечити комплексний підхід до пошуку шляхів підвищення рівня ефективності діяльності банків на ринку факторингових операцій на умовах наявної конкуренції з боку фінансових установ з урахуванням практики зарубіжного досвіду.

#### Список використаних джерел:

1. EU National Associations, IFG and FCI statistics- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://euf.eu.com/facts-and-figures/factoring-evolutions.html>
2. Factoring and Commercial Finance 2014 full analysis - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://euf.eu.com/>
3. Factors Chain International [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.factors-chain.com/](http://www.factors-chain.com/)
4. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. – 2015. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/stan-i-rozvitok-finansovih.html>
5. Райффайзен банк Аваль- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.aval.ua/corporate/finbzn/factoring/>
6. Перший Український Міжнародний банк - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://pumb.ua/ua/corporate\\_clients/factoring/](http://pumb.ua/ua/corporate_clients/factoring/)
7. ОТП Банк - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.otpbank.com.ua/big-corporate/large-corporate-clients/products-financing/factoring.php>

**Подолько М.М.**, студентка 3 курсу, група Т-132,  
факультет життєдіяльності, природокористування та туризму  
Наукові керівники: **Андрєєва Г.П.**, к.е.н., доцент

**Коваль П.Ф.**, к.е.н., доцент  
*Навчально-науковий інститут управління і адміністрування  
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)  
e-mail: learn.future@yandex.ru*

### Конкурентоспроможність гірськолижного туризму в Україні

Гірськолижний туризм поступово набуває все більшої популярності у світі, не лише серед спортсменів, а й серед звичайного населення, що прагне отримати масу позитивних вражень та чудове здоров'я. Україна, звичайно, не є винятком, так як має на своїй території славнозвісні Українські Карпати. Даний вид туризму є спеціалізованим, а тому гірськолижні туристично-рекреаційні комплекси мають можливість надавати вузькоспеціалізовані послуги і

застосовувати такі конкурентні стратегії як фокусування і диференціація. Це відкриває їм шляхи до формування конкурентних переваг і виходу на нові туристичні ринки [1].

Гірськолижний туризм в Україні має вже більш ніж сторічну історію. Це підтверджується статистичними даними. Організаційно він зміг сформуватися у 50-ті роки ХХ століття – коли з'явилися перші осередки (секції) лижного туризму в містах України. Найбільшого свого розвитку і масовості в Україні лижний туризм досягнув на початку 90-х років ХХ століття, коли у спортивні лижні походи щорічно ходило кілька тисяч осіб, а комісії з лижного туризму існували практично при всіх обласних федераціях туризму.

Актуальність даної теми пов'язана зі зростанням попиту на гірськолижний туризм, та важливість розвитку даного туризму для держави в цілому, через потребу створення позитивного іміджу країни на світовому ринку.

Ступінь дослідження даної теми являється задовільним, так як зі зростанням даного виду туризму зростає і ступінь зацікавленості в ньому як населення так і наукового складу. Дослідженням вищезазначеної проблематики та вирішенням її питань займалися: Серед науковців, що займаються дослідженнями з даної проблеми можна відзначити: Блохін Ю.І., Богданов Ю.В., Волков В.С., Балабанів А.І., Гуденко Н.Б..

Мета даної роботи полягає у висвітленні проблем, що виникають в розвитку гірськолижного туризму в Україні, та дослідження перспектив розвитку даного виду туризму на фоні інших країн, таких як Австрія (Кітсбуель), Швейцарія (Торгон), Італія (Валь-Гардена).

В першу чергу розглянемо природний потенціал щодо розвитку гірськолижного туризму в нашій країні. Гори розташовані на території 4 областей України: Львівської, Закарпатської, Івано-Франківської і Чернівецької. Регіон також умовно поділяється на 2 частини – Прикарпаття і Закарпаття. Прикарпаття – це Івано-Франківська і Чернівецька області, Закарпаття – Закарпатська область. Частина Львівської області також розташована на території гір (південна частина). Гори невисокі, вулканічного походження, середньою висотою близько 1200-1400 метрів. Найвища точка знаходиться в районі села Ясиня і Яблуниця – гора Говерла – 2061 м. Поруч розташовані всі «двухтисячники» Українських Карпат – Петрос, Хом'як, Поп-Іван. Нині найпопулярніші місцевості для розвитку гірськолижного туризму знаходяться в Карпатах: Буковель, Яблуниця, Славське, Драгобрат, Боржавські полонини, гори Красія, Вишків та ін. Гірські вершини покриті снігом близько 5 місяців протягом року. Практично в будь-якому регіоні є місця для катання на лижах – лижні бази, санаторії звичайно розташовані в місцях, придатних для катання на лижах і сноубордах [2].

Найпопулярнішим є Буковель. Він знаходиться в селі Поляниця Закарпатської області на висоті 900 м над рівнем моря. Назва цього гірськолижного курорту походить від гори (1129 м), на схилах якої він розташований. Це найкраще технічно облаштований гірськолижний курорт країни. Загальна довжина його трас досягає 20 км, з яких близько 95 % забезпечені снігогенеруючим устаткуванням. Загальний перепад висот до 500 м. Важливою особливістю Буковелю є те, що всі лижні траси пов'язані між собою. Буковель добре обладнаний бугельними і крісельними підйомниками. На схилах встановлені веб-камери, які забезпечують лижників інформацією в режимі он-лайн про стан погоди і особливості снігового покриву безпосередньо на трасах. Важливою складовою сервісу є пункти прокату гірськолижного спорядження, дорослі і дитячі лижні школи, група інструкторів зі сноубордингу, бригада професійних рятувальників, забезпечених усім необхідним устаткуванням, аж до вертольотів.

Сніг, як правило, у Буковелі випадає рано і в значній кількості. Це один з найбільш природно збережених куточків Карпат з чудовим лікувальним кліматом, фітонцидною рослинністю, прозорим повітрям, дивовижними краєвидами, які позитивно впливають як на практично здорових, так і на хворих людей в усі пори року. Якщо порівнювати з Валь-Гардена, Італія, то остання пропонує круговий маршрут з протяжність 500 км, та 175 трас неймовірної краси. Валь-Гардена пропонує своїм гостям багато можливостей для розваг. Серед них можна обрати найбільш підходящі: зимові екскурсії, фрістайл, хокей, польоти на пароплані, фігурне катання, скелелазіння, бігові лижі, катання на санках і багато іншого. В той час як Буковель може надати СПА-послуги, послуги тренерів, та екскурсії, оренду снігоходів, низку ресторанних закладів, на чому спектр послуг закінчується [3].

Курорт Драгобрат має підковоподібне розташування гір. Завдяки цьому має м'який клімат. Тут лежить сніг, але немає сильних вітрів. Популярне туристичне місце – полонина Драгобрат. А також – гора Близиця. Це найвища вершина Свідовецького хребта. Працює п'ять бугельних підйомників. Драгобрат інтенсивно розвивається. Це найвисокогірніша лижна база країни (1400 метрів над рівнем моря). Така висота, а також підковоподібна експозиція схилів масиву Свидовець дає змогу мати з листопада до травня стабільний сніговий покрив, потужність якого місяцями досягає 5 м. Це створює просто ідеальні умови для сноубордистів. Є дитяча траса і три підйомники. Драгобрат — єдине місце в Україні, де можливе катання на сніжниках у червні та першій половині липня. Їх довжина досягає 500 м. Якщо ж звернути увагу на Кітсбуель (Австрія), лижна традиція Кітсбуеля – єдина у своєму роді в Альпах. Місцеві жителі пишаються своїм земляком, видатним Тоні Зайлером – семиразовим чемпіоном світу з гірських лиж. Сьогодні, як і раніше, Кітсбуель – це модний курорт. На знаменитому схилі Ханенкамм щорічно проводяться змагання світового кубка з лиж. Особливо цікава найважливіша подія в турнірі – змагання зі швидкісного спуску на спуску Штрайф, це одне з найважчих випробувань кубка світу. На сьогоднішній день на курорті є 170 км спусків, більше 50 канатних доріг ведуть високо до вершин. Для любителів цілини є спеціально підготовлені маршрути, довжина яких 32 км. Є багато можливостей для гірськолижних турів. Одна з визначних

пам'яток Кіцбюеля – повітряний трамвай 3S, який відкритий в 2005 р. Ця підвісна канатна дорога побила всі світові рекорди: максимальна висота в 400 м над землею і найдовший проліт в 2507 м з однією опорою. Знаменита гоночна траса Ганслерн підкуповує своїм рельєфом. Атмосфера на схилі Ганслернханг, який нагадує природний стадіон, абсолютно унікальна. По трасі Ганслерн взимку може кататися кожен, якщо в цей час не проводяться змагання. Тобто, даний гірськолижний курорт отримав свою популярність завдяки проведенням турнірів, змагань з різних зимніх видів спорту. Порівнюючи Драгобрат и Кітсбухель впливають певні пропозиції, що будуть наведені в підсумках [4].

Селище Яремче – найбільш популярний турцентр Прикарпаття. Це кращий вибір гірськолижного курорту для початківців. Оскільки тут гірськолижний схил пологіший. Протяжність трас – 200 і 300 метрів. Для сходження тут встановлений бугельний підйомник. Спорядження і екіпіровку можна орендувати на місці. Після насиченого катання у відпочиваючих є можливість відвідати низку гуцульських кав'ярень та ресторанів, що приваблюють своїми традиціями. Торгон, Швуйарія, в порівнянні з Яремчим теж пропонується для контингенту новачків в гірськолижному спорті. Його гордістю і славою є чудовий, панорамний вид на долину річки Рона і на навколишні франко-швейцарські Альпи. Завдяки навколишнім горам селище отримало свій розвиток як один з відомих курортів лижної зони Порт-дю-Солей, найбільшої в світі міжнародної лижної об'єднаної зони катання. Тут і достаток трас для дітей і новачків, також працюють кілька лижних шкіл з досвідченими інструкторами. Зручне транспортне сполучення, величезна зона катання, і чарівне село з численними ресторанами, що спеціалізуються на стравах місцевої кухні, магазини і нічний клуб - все це робить Торгон ідеальним місцем для відпочинку. Порівнюючи ці два курорта можна винести деякі підсумки стосовно внесення корективів в гірськолижні курорти України [5].

На сьогодні рівень розвитку гірськолижного туризму в Україні знаходиться на задовільному рівні, якщо замислюватись лише в межах країни. Проте, в порівнянні з іншими країнами, впливає велика кількість недоліків, які роблять гірськолижний туризм України не конкурентоспроможним на світовому ринку. Сильними сторонами даного виду туризму на цей час можна назвати природний ландшафт Карпат: прекрасні пейзажі та чудова різноманітність вершин та схилів. Можна вважати сильною стороною стійку прихильність до традицій українського народу та їх безпосереднє підтримання, втілення різноманітними способами в різних сферах. Вагоме значення має гостинність населення Карпат, що важливо для заохочення туристів відвідувати дані курорти. В цілому країна має гарний потенціал та ресурси, які, з використанням міжнародного досвіду, можуть зробити Українські Карпати справжньою перлиною, навіть для туристів, що вимагають європейський рівень відпочинку. Слабкими сторонами наразі, являється недостатній спектр додаткових послуг та розваг, низький рівень маркетингу, та відсутність заходів, що могли б сприяти частішим відвідуванням туристів та швидкому розгалуженому розвитку [6]

Перспективи для розвитку достатньо великі. Звертаючись до вище зазначених зарубіжних курортів з великою рентабельністю можна зробити висновки, які могли б сприяти розвитку. По перше, це висока забезпеченість курортів низкою додаткових розваг які власне кажучи доповнюють гірськолижний відпочинок. Це можуть бути екскурсійні агенства, СПА-процедури, катки для фігурного катання, вечірні програми з концертами, гуртки для новачків з лижного катання, фігурного катання та сноубордингу, конкурси та акційні програми, спеціальні об'єкти з наглядом за дітьми, та інше. По друге, те що дійсно привертає увагу туристів – це змагання. Довести, що він справжній професіонал з катання на лижах чи на сноубордах захоче кожний. Пропонується влаштувати змагання за різними категоріями в залежності від рівня підготовленості туриста: професіонали, середній клас – любителі, та нарешті - новачки. Також можливі змагання серед дітей шкільного віку чи студентів. По третє, інтенсивно залучати туристів в життя курортів, проводити збори, інтернет конференції з пропозиціями, що можуть посприяти розвитку того чи іншого курорту. Вихід на міжнародний рівень сприятиме напливу туристів з-за кордону, та впевненості громадянина України в тому, що курорт його країни нічим не гірший за зарубіжний. Отже, український гірськолижний туризм має низку перспектив і ресурсів, завдяки яким використання міжнародного досвіду конкурентів дасть змогу Україні вийти на міжнародний рівень та забезпечити собі чудовий імідж.

#### Список використаних джерел:

1. Андреева Г.П., Коваль П.Ф. Теоретичні засади спеціалізованого туризму // Глобальні та національні проблеми економіки. – Миколаїв, 2015. - № 7 [електронний ресурс], режим доступу: <http://www.global-national.in.ua>.
2. Туризм у XXI столітті: глобальні тенденції і регіональні особливості: Матер. II-ої Міжнар. наук, практ. конф. (10-11 жовтня, 2005 р.) / Ред.: Цибух В.І. (голова) та ін. - К: Знання України, 2006. – 560 с.
3. Качанівський В.С. Концепція розвитку туризму в Україні. – Л.: Брама, 2003. – 317 с.
4. Самольтов П.В. Засади сталого господарювання в умовах гірських територій. // зб.: Гори і люди (у контексті сталого розвитку): Матеріали міжнародної науково-практичної конференції. – Рахів. - Т. I, 2002. – 171-175 с.
5. SkiRest - це гірськолижні курорти [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://skirest.com/>
6. Куди поїхати відпочивати в Україні: гірськолижні курорти [Електронний ресурс].// Ozi - записки про подорожі і туризм – Режим доступу: [http://ozi.pp.ua/kudy-pojihaty-vidpochyvaty-v-ukrajini-hirskolyzhni-kurorty\\_5642/](http://ozi.pp.ua/kudy-pojihaty-vidpochyvaty-v-ukrajini-hirskolyzhni-kurorty_5642/)

### Регіональні тенденції фінансування інноваційної діяльності підприємств України

Модернізаційні пріоритети розвитку економіки, загострення конкурентної боротьби, насичення ринків, обмеженість ресурсів вимагають від підприємств широкого новаторського підходу та максимального залучення інноваційного потенціалу продуктивних сил регіонів. Інновації є стимулом для конкурентоспроможного розвитку підприємств, формують лідируючі позиції та можливість виходу на світові ринки.

Активізація і прискорення інноваційного розвитку підприємств можливо сьогодні лише за умов достатнього фінансування інноваційних проєктів.

У 2014 р. зменшився загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств, який становив 7695,9 млн грн. проти 9562,63 млн грн. у 2013 р.

На рис. 1 представлено динаміку інтенсивності інноваційних витрат, що характеризує відношення обсягів фінансування інноваційної діяльності до обсягів реалізації промислової продукції. Починаючи з 2011 р. цей показник має спадаючий характер і складає від 1,28 % у 2011 р. до 0,76 % у 2014 р. Обсяг фінансування інноваційної діяльності, який розраховано у відсотках до ВВП складає у 2013 р. – 0,7 %, у 2014 р. – 0,5 %. Це найнижче значення за останні 14 років. Найвищий показник зафіксовано у 2007 році, який складає 1,5 %.

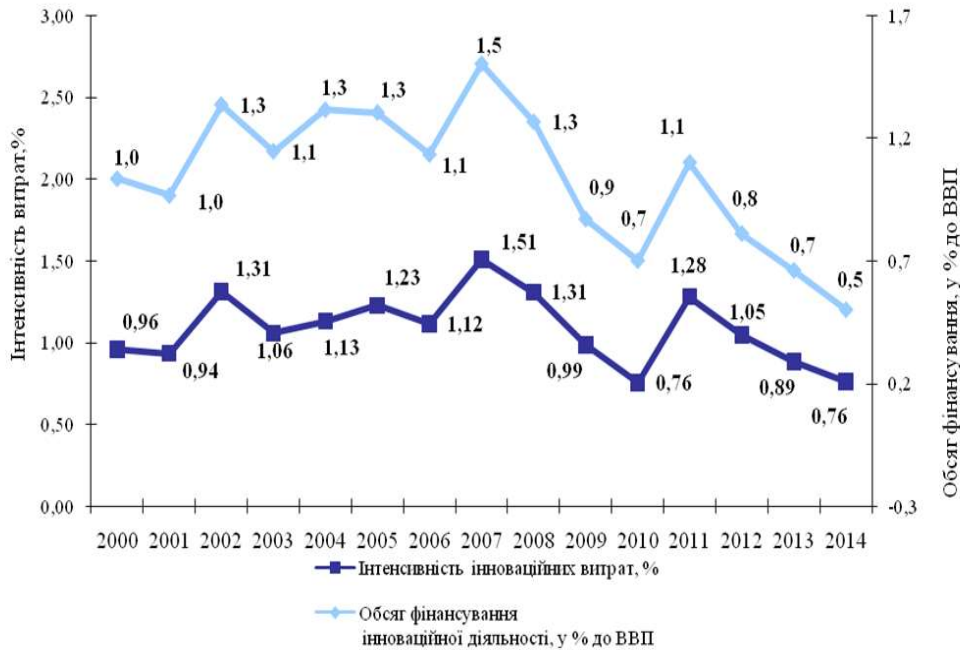


Рис. 1. Динаміка основних показників фінансування інноваційної діяльності

*Джерело* : складено на основі [2;3;4;5]

За технологічними секторами найбільша частка витрат на інноваційну діяльність, як і у 2013 році, припадає на підприємства низькотехнологічного сектору (до якого належить виробництво харчових продуктів) – 47,3% від загального обсягу фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств (рис. 2).



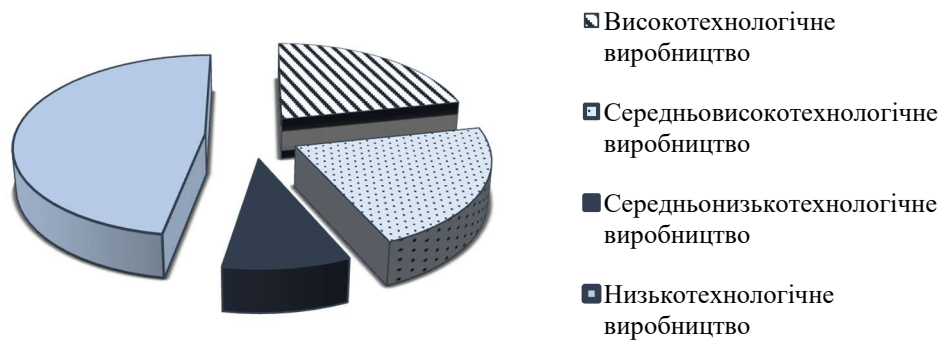


Рис. 2. Розподіл загального обсягу фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств за технологічними секторами у 2014 р., %

Джерело : складено на основі [4;5]

За результатами аналізу проведено ранжування регіонів України за обсягом фінансування інноваційної діяльності у 2014 році (рис. 3).



Рис. 3. Фінансування інноваційної діяльності України, 2014 р.

Джерело : складено на основі [1;4]

Виявлено чотири групи регіонів:

✓ високий рівень (з обсягом фінансування інноваційної діяльності понад 600 млн грн.) – Вінницька, Дніпропетровська, Миколаївська, Харківська області та м. Київ;



- ✓ рівень вище середнього (з обсягом фінансування інноваційної діяльності від 400 до 600 млн грн.) – Донецька та Сумська області;
- ✓ середній рівень (з обсягом фінансування інноваційної діяльності від 200 до 400 млн грн.) – Запорізька, Львівська, Одеська та Полтавська області;
- ✓ низький рівень (з обсягом фінансування інноваційної діяльності до 200 млн грн..) – Волинська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Київська, Кіровоградська, Луганська, Рівненська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька та Чернігівська області.

У структурі фінансування інноваційної діяльності у 2014 р. основним джерелом фінансування є власні кошти підприємств - 6540,3 млн грн. (85 %), кредити складають 561,1 млн грн. (7,3 %), частка державного бюджету – 349,8 млн грн. (4,5 %), кошти вітчизняних та іноземних інвесторів – 146,9 млн грн. (1,9 %) (табл. 1).

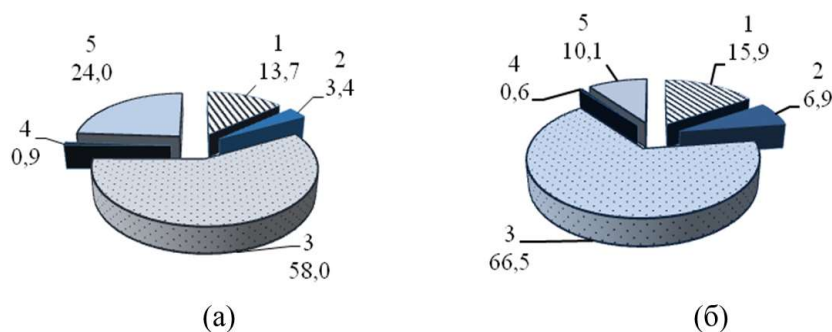
Таблиця 1

Динаміка та структура фінансування інноваційної діяльності

	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності, млн.грн.</b>	<b>1757,1</b>	<b>5751,6</b>	<b>8045,5</b>	<b>14334</b>	<b>11481</b>	<b>9562,6</b>	<b>7695,9</b>
у % до ВВП	1	1,3	0,7	1,1	0,8	0,7	0,5
з них за рахунок (у % до загального обсягу фінансування):							
власних коштів	79,6	87,7	59,3	52,9	63,9	72,9	85,0
державного бюджету	0,4	0,5	1,1	1,0	2,0	0,3	4,5
місцевих бюджетів	0,1	0,3	0,1	0,1	0,2	1,6	0,1
позабюджетних фондів	1,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4
вітчизняних інвесторів	2,8	1,4	0,4	0,3	1,3	1,3	0,1
іноземних інвесторів	7,6	2,7	30,0	0,4	8,6	13,1	1,8
кредитів	6,3	7,1	7,8	38,3	21,0	6,6	7,3
інших джерел	1,3	0,3	1,3	6,9	3,0	4,2	0,8

Джерело: складено на основі [2;3;4;5]

У структурі витрат за напрямками інноваційної діяльності у 2014 р. порівняно з 2013 р. збільшилися витрати на внутрішні НДР на 2,2 %, зовнішні НДР – на 36,5 %, інші витрати на придбання машин, обладнання – на 8,5 % (рис. 4).



1 – інноваційні витрати на внутрішні НДР

- 2 – інноваційні витрати на зовнішні НДР
- 3 – інноваційні витрати на придбання машин, обладнання та ПЗ
- 4 – інноваційні витрати на придбання інших зовнішніх знань
- 5 – інші інноваційні витрати

*Рис. 4. Структура витрат за напрямками інноваційної діяльності у 2013 (а) і 2014 (б) рр., %*

*Джерело : складено на основі [3;4;5]*

У результаті інноваційної діяльності промислові підприємства України створили нові технології, 28 яких було передано іншим підприємствам, у т.ч. 8 – за межі України.

Реалізацію продукції за межі України здійснювало 295 підприємств, обсяг якої становив 29,2 % від загального обсягу реалізованої інноваційної продукції.

**Висновки і пропозиції.** Сучасні глобалізаційні виклики доводять можливість успішної боротьби за світові ринки лише на базі широкого впровадження інновацій. Пошук і застосування інноваційних підходів – вимога часу, умова раціонального використання наявних ресурсів, оптимального задіяння внутрішнього ринку, інтенсивного накопичення і використання інтелектуального капіталу.

В умовах падіння економічних показників гостра конкурентна боротьба диктує необхідність активізації інноваційної діяльності промислових підприємств як домінуючої складової модернізації продуктивних сил регіонів, найбільш ефективного способу підвищення їх конкурентоспроможності та подальшого розвитку на інтенсивній основі.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бутко М.П. Інтелектуальний капітал як чинник модернізації регіонального економічного простору : [монографія] / М.П. Бутко, О.В. Попело ; [під. ред. наук. кер. д-ра екон. наук, проф. М.П. Бутка]. – Ніжин : ТОВ «Аспект-Поліграф», 2014. – 372 с.
2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2010 р. : [стат. зб.] / [за ред. І.В. Калачова]. – К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2011. – 282 с.
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2013 р. : [стат. зб.] / [за ред. О.О. Кармазіна]. – К. : Держкомстат, 2014. – 314 с.
4. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2014 р. : [стат. зб.] / [за ред. О.О. Кармазіна]. – К. : Держкомстат, 2015. – 255 с.
5. Офіційний сайт Державного агентства з питань електронного урядування України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.dkni.gov.ua](http://www.dkni.gov.ua)

**Порошина О.О.**, асистент кафедри фінансов и кредита,  
економіческий факультет  
*Гомельский государственный университет имени Ф.Скорины (Гомель, Беларусь)*  
e-mail: [poroshina@tut.by](mailto:poroshina@tut.by)

#### **Портфельный подход к инвестициям в инновационные проекты**

Инновационная политика играет центральную роль в развивающихся странах и странах с формирующимся рынком, в которых содействие инновациям является одним из основных элементов планов и стратегий развития, а также ключевым фактором при решении ряда социальных проблем. Согласно докладу «Глобальный инновационный индекс 2015 года» Республика Беларусь находится на 53-м месте в списке рейтинга инноваций [1]. «Инновации создают широкие условия для ускорения экономического роста стран на всех этапах развития. Однако реализация этих условий не происходит автоматически», – заявил генеральный директор ВОИС Ф. Гарри в связи с представлением доклада. Он подчеркнул: «Каждая страна должна определить такое сочетание мер политики, которое позволит мобилизовать существующий в их экономике инновационный и творческий потенциал».

Для рыночного регулирования инвестиций в инновационные процесс требуются рисковые инвесторы, готовые вкладывать свой капитал в условиях повышенного риска в надежде получения сверхвысокой нормы дохода. Однако предложение подобного рискового капитала всегда ограничено. Такой капитал должен обладать уникальными характеристиками – инвестор вкладывает его на длительный срок, в тоже время требуя сверхвысокую норму дохода, компенсирующую соответствующий риск.

Предложение подобного капитала в условиях белорусской экономики еще более ограничено в силу традиционной для наших условий модели поведения инвесторов. Наряду с этим на подобный капитал генерируют спрос и инновационные проекты, не связанные с осуществление научно-технических нововведений. Чем больше

возможностей для данных нововведений, тем меньше приток инвестиций в сферу НИОКР. Указанных возможностей в период трансформации всегда больше по сравнению со стационарной экономикой.

Способствовать преодолению дискриминации полных инновационных проектов можно с помощью привлечения в них инвестиций за счет прямого и косвенного воздействия государства на направление инвестиционных потоков.

Важнейшим средством преодоления дискриминации инвестирования в научно-технические нововведения, по нашему мнению, является создание институтов и формирование институциональных устройств, способствующих перераспределению затрат и доходов между различными инновационными проектами и, тем самым, снижения риска до уровня, приблизительно равного риску при инвестициях в другие хозяйственные проекты.

Подобные институты и институциональные устройства должны быть дополнительными механизмами распределения инвестиций наряду с рыночным. Основными из них являются финансовые институты, осуществляющие портфельные инвестиции. Под финансовым институтом в широком смысле слова понимают учреждение, специализирующееся на накоплении, переводе и распределении денежных средств. Специализированные институты финансирования инноваций отличаются особенностями выполнения последней из указанных функций. Специализированный институт финансирования инноваций можно определить как финансовый институт, обслуживающий процесс движения капитала в инновационную сферу. Он, как правило, является вторичным финансовым посредником, структура активов, пассивов и кадровый потенциал которого позволяет распределять ресурсы других финансовых институтов и государства для финансирования процесса создания научно-технических нововведений.

Инвестор, вкладывающий капитал в ряд инвестиционных проектов, используя закон больших чисел, может достигнуть существенного снижения риска. Финансовый институт, управляющий портфелем инвестиций, тем самым формирует реальный механизм перераспределения доходов и расходов между инновационными проектами в различных отраслях. В рамках портфельного подхода финансовый институт может осуществлять дальнейшую диверсификацию инвестиций, тем самым снижая несистематический риск и сосредотачивая в рамках портфеля ценные бумаги с различными характеристиками, следовательно, инвестируя в инновационные проекты принципиально различные между собой. Тем самым усиливается направленность инвестиций на производительные цели и обеспечивается дифференциация финансовых институтов, обслуживающий инвестиции в инновационные проекты.

Управление портфелем инвестиций могут осуществлять как депозитные, так и недепозитные финансовые институты: инвестиционные банки и компании, инвестиционные фонды, в том числе специализирующиеся на инвестициях в научно-технические нововведения.

Особого внимания заслуживает процесс трансформации первичных ценных бумаг во вторичные. Инвестиционный институт (или отдел универсального финансового института), специализирующийся на инвестициях в инновационные проекты, инвестирует в ценные бумаги инновационных фирм. В большинстве случаев по своим характеристикам, в первую очередь по рейтингу, данные первичные ценные бумаги не устраивают большинство инвесторов. Инвестиционный институт, чтобы мобилизовать ресурсы для инвестирования в инновационные проекты, эмитирует собственные ценные бумаги. Эти вторичные ценные бумаги имеют характеристики, приемлемые для значительно более широкого круга инвесторов. Трансформация характеристик первичных ценных бумаг в измененные характеристики вторичных финансовых инструментов достигается за счет того, что финансовый институт-эмитент осуществляет управление портфелем ценных бумаг. Характеристики, которые подвергаются трансформации: размер несистематического риска, который отражает более высокий кредитный рейтинг финансового института; срок погашения; размер и порядок выплаты дохода.

Вследствие своей специализации подобные финансовые институты обладают необходимым потенциалом для технического и экономического анализа, позволяющим исключить неоправданную часть риска. Тем самым значительно увеличивается объем капитала, доступного для удовлетворения инновационного спроса со стороны инновационных проектов.

Портфельный подход может принести прибыль только тогда, когда ожидаемый доход от инновационных проектов соответствует затратам с учетом риска. Данное соответствие зависит от действия множества факторов, а не только фактора редкости, и по нашему мнению может быть достигнуто в каждом конкретном случае в результате таланта, знаний и опыта инвестиционного аналитика.

Финансовый институт, инвестирующий в ряд инновационных проектов, должен составить специальную инвестиционную программу. Учитывая сложность разработки такой программы, первоочередной задачей должна стать выработка набора приоритетов. Для смешанного финансового института утверждение подобного перечня и контроль за его исполнением должен быть прерогативой органов государственной власти и управления. Перечень приоритетов должен приниматься в соответствии с государственной или региональной инвестиционной программой.

В структуре финансового института необходимо наличие отдела, в функции которого входит развитие потенциала учреждения в планировании инвестиционной деятельности, выявлении, подготовке, отборе и оценке

оптимальных инвестиционных проектов в соответствии с общегосударственными и региональными приоритетами, осуществляемом через выполнение следующих частных функций:

1. Выработка критериев и методов отбора проектов;
2. Определение возможностей осуществления проектов;
3. Подготовка заданий по предварительной оценке предполагаемых проектов;
4. Подготовка и поддержание базы данных по предложениям с целью облегчения отбора;
5. Оценка финансовых, социально-экономических и технических аспектов всех предложений и участие в переговорах по совместному финансированию;
6. Подготовка технических обзоров инвестиционных предложений с соответствующими рекомендациями для полного использования оборудования, производственных мощностей, модернизации;
7. Оказание содействия в экономической интеграции и кооперации, формирование механизмов соединения отдельных субъектов инновационных проектов.

Для реализации целей своей деятельности финансовый институт должен взять на себя в первую очередь функции обеспечения прямых инвестиций:

1. Отбор проектов, представляющих интерес для инвесторов: предварительный технический анализ проектов, финансовый анализ проектов и финансовый анализ предприятий – организаторов проектов.
2. Организация финансирования проектов, выдача проектных кредитов.
3. Организация портфельного инвестирования. Привлечение средств инвесторов в форме выпуска облигаций. Формирование собственного капитала в объемах, позволяющих привлекать заемные средства и выдавать гарантии.
4. Финансовое посредничество и выдача гарантий, в том числе:
  - поиск зарубежных и отечественных инвесторов,
  - подбор соинвесторов,
  - отбор проектов, по которым целесообразно предоставление гарантий зарубежным инвесторам
  - выдача таких гарантий.

Альтернативой применения портфельного подхода к инвестициям может быть практика управления портфелем проектов, формируемого внутри крупной фирмы. По сути, при данном институциональном устройстве также достигается перераспределение доходов, затрат и понижение риска. Однако, как показывает практика, крупные фирмы с подобными портфелями имеют тенденцию брать на себя меньший риск, чем отдельные малые инновационные фирмы.

#### Список использованных источников:

1. The Global Innovation Index 2015 [Электронный ресурс] / Официальный сайт Всемирной организации интеллектуальной собственности. – Режим доступа: [http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo\\_gii\\_2015.pdf](http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_gii_2015.pdf).

**Прокопчик М.В.**, студентка 2 курса, группа МД-6,  
инженерно-экономический факультет  
Научный руководитель: **Мистейко М.М.**, ассистент  
*Белорусский государственный технологический университет (г. Минск, Беларусь)*  
e-mail: Matilok97@mail.ru

### Перспективы развития виртуальных банков в Республике Беларусь

1. Сегодня Интернет оказывает огромное влияние на все сферы деятельности человечества, включая экономику. Один из результатов использования Интернета — увеличение глобальной мобильности и ликвидности капитала. На практике это выражается в появлении и стремительном распространении интернет-банкинга и многочисленных смежных финансовых интернет-услуг. [1] Интернет-банкинг — это общее название технологий дистанционного банковского обслуживания, а также доступ к счетам и операциям (по ним), предоставляющийся в любое время и с любого устройства, имеющего доступ в Интернет. [2]

На данный момент банки позволяют клиенту получать в электронном виде выписки со счета, переводить средства на любой счет в другом банке, а также осуществлять коммунальные платежи, оплачивать счета за услуги, консультироваться со специалистами и т.д. Клиент, связавшись со своим банком через Сеть, может быстро купить или продать иностранную валюту, а также торговать на фондовых рынках. Некоторые банки предоставляют такие услуги, как получение кредита и страхование депозитов, непосредственно через Интернет.

Финансовые институты в развитых странах мира начали внедрение в практику услуг интернет-банкинга примерно в середине 90-х годов. Первыми стали крупные банки, имеющие разветвленную международную сеть филиалов. Уже в 1995 году многие банковские организации предоставили клиентам прямой доступ к своим счетам.

Возможность дистанционного предоставления банковских услуг породила мнение о том, что сам банк как физический объект может не существовать. Поэтому во второй половине 90-х годов появились так называемые "виртуальные" банки (virtual, direct banks). С 1995 по 2000 год в США, Японии и Европе появились первые виртуальные банки, у которых не существовало ни одного офиса. Однако такие банки потерпели крах, т.к. для большинства клиентов банков все же главными оставались надежность и безопасность.

Сегодня предоставляемая в Интернете безопасность более совершенна, чем в 90-х, поэтому одна проблема виртуальных банков решена. Другая проблема заключается в том, что не все население пользуется данными услугами ввиду неосведомленности. Эту проблему также можно решить с помощью современных достижений в сфере маркетинга.

Виртуальные банки существуют в зарубежных странах в основном как подразделения обычных банков, и по всему миру их насчитывается не много; наиболее популярными из них являются:

1. Ally Bank, подразделение Ally Financial (США)
2. Capital One 360, подразделение Capital One Financial (originally ING Direct US division) (США)
3. Discover Bank, подразделение Discover Financial Services (США)
4. EverBank Direct, подразделение EverBank (США)
5. First Direct, подразделение HSBC (Великобритания)
6. ING Direct, подразделение ING Group (Дания)
7. mBank, подразделение BRE Bank/Commerzbank (Польша)
8. RaboDirect, подразделение Rabobank (Дания)
9. Simple, подразделение the BBVA Group (США)
10. Tangerine Bank, подразделение Scotiabank (originally ING Direct Canadian division) (Канада)
11. Telenor banka, подразделение Telenor Group (Норвегия)
12. UBank, подразделение National Australia Bank (Австралия)
13. ZUNO Bank, подразделение Raiffeisen Zentralbank or Raiffeisen International Bank (Австрия) [3]

2. На сегодняшний день процент абонентов сети Интернет в Республике Беларусь приближается к отметке 59% в то время, как в США, Японии и Норвегии эти показатели составляют 84, 86 и 95% соответственно. [4]

В Беларуси тенденции развития и использования интернет-технологий в области банковских услуг протекали медленно. Интернет-банкинг появился сравнительно недавно, однако уже успел завоевать свое место на рынке финансовых услуг. На данный момент все банки страны предлагают услуги дистанционного банкинга.

Интернет-банкинг выгоден как банкам, так и их клиентам. Выгода клиентов заключается в том, что не нужно посещать здание банка для того, чтобы осуществить какую-либо операцию. Выгода банков – снижение операционных издержек, уменьшение стоимости услуг, а также увеличение прибыли. Это является одной предпосылкой появления виртуальных банков в Беларуси.

Другой предпосылкой является проект Указа Президента Республики Беларусь «О развитии цифровых банковских технологий», в то время, как в России актов законодательства, которые бы определяли и узаконивали деятельность виртуальных банков, пока нет. Поэтому в основном такие банки существуют в стране полулегально и принадлежат иностранным собственникам. Проект Указа Президента Республики Беларусь был представлен Национальным банком Республики Беларусь. Согласно проекту, Национальным банком Республики Беларусь планируется создание Единой системы идентификации на основе единого расчетного и информационного пространства, информацией из которой на возмездной основе смогут пользоваться все банки страны. Таким образом, данный указ уже призван интегрировать банковское пространство. Также, идентификация клиентов банка будет облегчена в следующем. Если человек уже обращался в какой-либо из банков, то при повторном обращении идентификацию проведет банк, причем без личного присутствия человека. Если человек обратился за услугой впервые, он пройдет процесс идентификации и при следующем обращении такая процедура будет не нужна. Все банки будут обязаны предоставлять идентификационную информацию о клиентах при их личном присутствии в Единую систему идентификации. [5]

Таким образом, такой указ создаст базу для объединения всех элементов банковской системы (возможно, с помощью единого Интернет-ресурса), что станет причиной для упрощения подготовки банковских операций, увеличения количества и скорости проводимых операций, стимулирования конкуренции между банками, развития небольших банков, экономии средств пользователей ввиду отсутствия комиссионных платежей или их незначительных ставок, т.к. банки из-за снижения операционных издержек смогут использовать изменение (или отмену) комиссионных ставок как инструмент повышения их конкурентоспособности, и т.д. Любой человек, пользующийся услугами Интернета сможет выбрать более выгодные для него условия среди всех предложений и оформить договор, не покидая дома. [6]

Однако Беларусь – страна с развивающейся экономикой, что может стать причиной для медленного внедрения или отторжения нововведений даже в сфере банковских услуг. Лишь детальное изучение опыта зарубежных стран, а также особенностей развития банковской системы Беларуси позволят грамотно и четко составить законодательную базу для данного проекта. Также наблюдается презрительное отношение и недоверие значительной части населения ко всему глобальному информационному пространству. Поэтому главными задачами правительства являются детальная проработка и поэтапное введение данного вида услуг в пользование населению, для чего необходимо совершенствовать законодательную базу, повышать уровень безопасности предлагаемой системы, повышать доверие населения. На предварительном этапе внедрения виртуальных банков считается рациональным внедрить консультационные структуры для повышения уровня информированности среди населения.

**Список использованных источников:**

- 1 Интернет. Деньги. Банки [Электронный ресурс] / «Компьютерная газета AZ». – Режим доступа: <http://www.nestor.minsk.by/kg/2003/07/kg30707.html>
- 2 Интернет-банкинг [Электронный ресурс] / Википедия. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%BD%D0%B5%D1%82-%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%B8%D0%BD%D0%B3>
- 3 Direct banks [Электронный ресурс] / Wikipedia. – Режим доступа: [https://en.wikipedia.org/wiki/Direct\\_bank](https://en.wikipedia.org/wiki/Direct_bank)
- 4 Периодическое статистическое издание «Информационное общество в Республике Беларусь», 2015 [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: [http://www.belstat.gov.by/bgd/public\\_compilation/index\\_721/](http://www.belstat.gov.by/bgd/public_compilation/index_721/)
- 5 Проект Указа Президента Республики Беларусь «О развитии цифровых банковских технологий и внесении изменений и дополнений в некоторые указы Президента Республики Беларусь» [Электронный ресурс] / Правовой форум Беларуси. – Режим доступа: <http://forumpravo.by/forums/npa.aspx?forum=15&topic=2619>
- 6 «Сберкасса в каждый дом. Как Нацбанк собирается отучить белорусов от частых походов в банк» [Электронный ресурс] / Информационный интернет-портал TUT.BY Финансы. – Режим доступа: <http://finance.tut.by/news447428.html>

**Пустовойт Д. В.**, студентка 2 курсу, група Ф-141, фінансово-економічний факультет  
**Савченко В.Ф.**, д.е.н., професор, засл. ек. України  
*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*  
e-mail: diannka25@gmail.com

### **Перспективи розвитку приватизації в Україні**

Приватизація державного майна стала одним з наріжних каменів соціально-економічних реформ в Україні. Її роль у формуванні підвалин ринкової економіки, створенні критичної маси ефективних приватних власників є незаперечною. Проте завдання приватизації досить часто звужуються до суто фіскальних, а непослідовність і непрозорість приватизаційних процесів, їх значна політизація надають підґрунтя для неоднозначної оцінки з боку експертів, політиків, представників громадянського суспільства, створюють передумови для політичного протистояння, що, зрештою, перешкоджає формуванню коректної приватизаційної стратегії [1; с. 3-4].

У науковій літературі відсутнє єдине загальноприйняте визначення терміну "приватизація". Наприклад, у тлумачному словнику термін "приватизація" визначається як передача державної або муніципальної власності (земельних наділів, промислових підприємств, банків, засобів транспорту та зв'язку, акцій, культурних цінностей тощо) за плату або безкоштовно у приватну власність [3]. В економічній літературі можна знайти визначення приватизації як трансформації будь-якої форми власності у приватну, процесу переходу в приватну власність об'єктів, заснованих на державній, змішаній або колективній власності. У наукових джерелах, зокрема, зазначається, що приватизація як форма роздержавлення власності відображає процес докорінної трансформації відносин власності з метою формування приватного сектору як передумови підвищення соціально-економічної ефективності господарювання й піднесення суспільного добробуту на основі становлення та відтворення ринкових відносин, підприємницького середовища, конкуренції [4, с. 538].

Головним мотивом приватизаційних процесів має бути пошук економічної результативності та ефективності за рахунок раціоналізації структури власності, забезпечення конкуренції та розвитку особистої ініціативи громадян України. У процесі трансформації відносин власності частка державної власності має зменшуватися поступово і при цьому роль держави у регулюванні економічних процесів не повинна знижуватися такою ж мірою.

Темпи приватизації в Україні у 2014-2015 рр. значно уповільнилися на тлі виникнення серйозних труднощів з наповненням бюджету, у зв'язку з необхідністю обслуговування значних обсягів державного боргу, в тому числі зовнішнього, загостренням проблем із залучення іноземних інвестицій і кредитів та ін. Плани приватизації не виконані. Гальмування процесу приватизації значною мірою пов'язане із загостренням політичної ситуації та військовим вторгненням в країну. В умовах макроекономічної нестабільності та окупації частини території, інвестиційні ризики у 2015 р. в Україні настільки високі, що ціна продажу об'єктів державної власності може виявитися в декілька разів нижчою, ніж за звичайних обставин. Навіть застосування прозорих приватизаційних процедур з продажу стратегічно важливих державних підприємств не дозволить нівелювати зазначені політично

обумовлені інвестиційні ризики у зв'язку із відсутністю достатньої для створення реальної конкуренції за об'єкти продажу кількості платоспроможних покупців. До завершення АТО інвестори не вкладатимуть більш-менш значні кошти в країну, яка фактично перебуває у стані війни.

У Програмі економічних реформ на 2010-2014 рр. "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава" було визначено, що однією із ключових проблем здійснення процесу приватизації в Україні став розгляд приватизації у попередні роки більше як джерела наповнення державного бюджету при недостатній прив'язці до комплексного стратегічного розвитку економіки, виходячи із цілісних програм розвитку ключових галузей [6]. Тому необхідним є чітке визначення галузей, пріоритетних для приватизації, і галузей, що переважно залишаться в державній власності, створення для кожної галузі обмеженого списку об'єктів, які не підлягають приватизації, або підтвердження того, що в галузі немає таких об'єктів, і зняття заборони на приватизацію окремих підприємств. Зокрема, такими галузями повинні стати: електроенергетика; авіабудування; залізничний транспорт; вугільна промисловість; нафтогазовий сектор; житлово-комунальне господарство. Для підприємств, які мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави, необхідним є застосування індивідуальних засад приватизації.

Роль держави за наявності плюралізму форм власності в економіці полягає, з одного боку, у забезпеченні правових механізмів реалізації відносин власності й взаємодії господарських об'єктів, а з іншого – в ефективному використанні таких економічних важелів як податкові ставки, державне замовлення, пільги, обмеження, що забезпечує організацію та ефективне функціонування економіки. Крім того держава повинна залишити у своєму володінні стратегічно важливі об'єкти і реально впливати на процес суспільного відтворення.

В усіх розвинутих країнах управління державною власністю та опосередковане регулювання діяльності підприємств інших форм власності існує і приносить позитивний стабілізуючий ефект. В Україні до приватизації нерідко залучалися стратегічно важливі об'єкти, а кошти від її здійснення не завжди використовувалися на фінансування заходів, котрі мали важливе соціально-економічне значення. Той факт, що від проданих основних засобів на розвиток підприємств виділяють незначні кошти (близько 5%) при високому рівні зношеності основних фондів й низькій інвестиційній активності свідчить, що виробничий капітал перетворюється у засоби споживання. Цим породжується негативна тенденція використання грошових коштів від продажу належних державі засобів виробництва не на вирішення стратегічних проблем національної економіки – оновлення засобів виробництва, активізацію науково-технічного прогресу, а на послаблення негативного впливу вторинних проблем [2; с. 241-249].

Приватизаційні процеси у свідомості більшості українців асоціюються, насамперед, як антисуспільне і злочинне явище, що характеризується великою несправедливістю, непрозорістю, корумпованістю, спрямованістю виключно на інтереси кримінально-кланових структур та окремих осіб, наближених до влади. Проведена в умовах корумпованості, відсутності громадського контролю і незавершеності ринкових реформ приватизація перетворилася на ключовий елемент олігархічного тандему влади та потужних фінансово-промислових груп. Важливим є забезпечення суспільної довіри до приватизаційних процесів. Під час формування та здійснення державної політики у сфері приватизації необхідно зробити акцент на: відкритому й зрозумілому формулюванні стратегії приватизації у загальному контексті стратегії розвитку економіки України; забезпеченні прозорості та аргументованості політичних рішень щодо приватизації ключових підприємств національної економіки; відкритій системній протидії будь-яким способам тіньового відчуження об'єктів державної власності; забезпеченні прозорості процесів приватизації та їх системного моніторингу [5]. Такий підхід дозволить в подальшому уникнути небезпеки поновлення дискусій щодо правомірності укладення приватизаційних угод, які вже завдали суттєвого негативного впливу інвестиційному іміджу України. З цією метою в політиці щодо приватизації необхідно зробити акцент на:

- відкритому й зрозумілому формулюванні стратегії приватизації у загальному контексті стратегії розвитку економіки;
- аргументованості політичних рішень щодо приватизації ключових підприємств національної економіки;
- відкритій системній протидії будь-яким способам тіньового відчуження об'єктів державної власності;
- прозорості процесів приватизації та їх системному моніторингу [1; с. 5-6].

Реалізація наведених стратегічних орієнтирів вимагає пошуку оптимальних економіко-правових та політико-організаційних механізмів приватизації, які дозволять: вивести на перший план при її здійсненні завдання структурної модернізації національної економіки, підвищення продуктивності використання національного ресурсного потенціалу, формування ефективних власників, зміцнення конкурентоспроможності; забезпечити перехід від стихійного зменшення частки державної власності до регульованого розвитку приватного сектору економіки.

#### Список використаних джерел:

1. Українська приватизація: перспективи та пріоритети: Аналітична доповідь і матеріали «круглого столу» / Я. А. Жаліло [та ін.]; за заг. ред. В. Є. Воротіна. – К.: НІСД, 2008. – 58с.
2. Давидов І.Г. Інституційні проблеми приватизації та її вплив на національну економіку / І.Г. Давидов // Науковий вісник НЛТУ України. – 2006. – Вип. 16.3. – С. 296.
3. Гончаров С. М. Тлумачний словник економіста / С. М. Гончаров, Н. Б. Кушнір. - Рівне : НУВГП, 2008. – 264с.
4. Базилевич В. Д. Економічна теорія: Політекономія: підручник / В. Д. Базилевич. - К.: Знання - Прес, 2008. - 719с.

5. Жаліло Я. А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави : монографія / Я. А. Жаліло. - К. : НІСД, 2009. – 336с.
6. 7. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава: Програма економічних реформ на 2010-2014 роки. - Режим доступу: [http:// www.president.gov.ua/docs/Programa\\_reform\\_FINAL\\_1.pdf](http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf).

**Пустовойт Д.В.**, студентка 2 курсу, група Ф-141,  
факультет фінансово-економічний  
**Полковниченко С.О.**, к.е.н., доцент  
*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*  
e-mail: diannka25@gmail.com

### **Становлення та сучасні реалії розвитку ринку землі в Україні**

Однією з найважливіших і найбільш заполітизованих проблем економіки України в сучасних умовах є розвиток ринку землі, від успішного функціонування якого залежить раціональне використання земельних ресурсів, підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва, продовольча безпека держави.

Ринок землі – це сукупність юридично-правових і економічних відносин, що виникають між суб'єктами в процесі обігу земельних ділянок: їх оренди, обміну, купівлі-продажу, застави, дарування і спадкування [6].

Реформування земельних відносин та становлення ринку землі започатковано у 90-х рр. ХХ ст. і пов'язано з появою та розвитком різноманітних форм земельної власності. З кінця 1990 рр. – на початку 2000-х років виникають земельні аукціони, запроваджуються платні, конкурентні способи продажу земель несільськогосподарського призначення, оренда землі для комерційного і житлового будівництва. Земля стає не тільки товаром, а й капіталом. Щодо купівлі-продажу земель сільськогосподарського призначення, дискусії тривають і до сьогодні. Проте варто зауважити, що земельна реформа в Україні не буде завершеною без повноцінно функціонуючого ринку земель сільськогосподарського призначення.

За роки земельної реформи в Україні на 8,6 млн га скоротились площі сільськогосподарських угідь, які використовувались у сільськогосподарському виробництві. Відбулось неприпустиме подрібнення структури аграрного виробництва. Внаслідок блокування ринку приватних сільськогосподарських угідь посилюється тенденція створення нерациональних за розмірами землекористувань аграрних господарств [3, с.3].

Станом на 2014 р. структура сільськогосподарських угідь України представлена таким чином:

- за формами власності: приватна власність – 30984 тис. га (74,65%), державна власність – 10068,5 тис. га (24,26%), колективна власність – 17,8 тис. га (0,04%), комунальна власність – 4,7 тис. га (0,01%), землі у користуванні АН – 429,5 тис. га (1,03%);

- за користувачами: аграрні підприємства – 16,2 млн га, господарства населення – 16,0 млн га, фермерські господарства – 4,2 млн га, інші користувачі – 5,1 млн га;

- за способом формування доходу від використання розпайованих угідь: земельні угіддя в оренді підприємств – 62,0%, угіддя у користуванні населення – 17,5%, угіддя не залучені у виробництво (документарно не підтверджено) – 20,5% [2].

На даний час основною формою реалізації економічних та юридичних прав на земельні ділянки в Україні, особливо сільськогосподарського призначення, є оренда – «засноване на договорі строкове платне володіння і користування земельною ділянкою, необхідною орендареві для проведення підприємницької та інших видів діяльності» [1].

В оренді знаходиться майже 18 млн га земель. Основні орендодавці – власники земельних паїв. Станом на 2014 рік власники земельних паїв в Україні уклали близько 4,8 млн. договорів оренди із різними господарючими суб'єктами. Структура укладених договорів оренди за орендарями виглядає наступним чином: фермерські господарства – 14,55%, суб'єкти господарювання за місцем локації паїв – 33,5%, суб'єкти господарювання не за місцем локації паїв – 52,0%. Середній розмір орендної плати за 2014 рік в Україні склав 665 грн / га (27 євро/га), що становить 2,9% від нормативної грошової оцінки земель [2]. Для підвищення інвестиційної привабливості та економічної віддачі земель сільськогосподарського призначення необхідно вдосконалити механізм їх оренди.

Для розвитку орендних земельних відносин в Україні основну увагу слід зосередити на формуванні конкурентного середовища серед потенційних орендарів землі; забезпеченні захисту прав селян-орендодавців; підвищенні орендної плати за землю, впровадженні екологічного моніторингу та контролю, спрямованих на використання орендарями екологічнобезпечних агротехнологій і належне відтворення родючості ґрунтів. Доцільним є впровадження механізму застави права оренди земельних ділянок, оскільки цей процес не призводить до зміни власника на земельну ділянку, а для орендаря матиме суттєву вигоду – дозволить залучити значні кошти для розвитку виробництва [5].



Відсутність необхідних умов функціонування ринку землі (платоспроможного попиту на землю, чіткого правового поля) змусила ввести в Україні мораторій на купівлю-продаж земельних ділянок сільськогосподарського призначення, який було запроваджено ще у 2002 р. і неодноразово продовжено. Оскільки за тривалий період часу зрушень практично не відбулось, законодавча база залишається недосконалою, багато питань земельних відносин – неврегульованими, Верховна Рада України у черговий раз прийняла рішення про продовження мораторію на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення до 1 січня 2017 р.

Водночас тривале збереження мораторію спричинило суттєві диспропорції земельних відносин в Україні, які стають на заваді ефективному та конкурентоспроможному функціонуванню цього сектору національної економіки. Законсервовано вкрай неефективну аграрну структуру, яку адміністративними методами оптимізувати неможливо; значна частина ріллі не обробляється; ринок земель існує у викривленому вигляді; загрозливих масштабів набуває екологічно необґрунтована практика використання орендованих земель; оренда землі є економічно не вигідною власникам земельних часток; дія мораторію перешкоджає надходженню вкрай потрібних аграрному сектору інвестицій; сільськогосподарські товаровиробники позбавлені доступу до довготермінових кредитних ресурсів (оскільки земля не може бути об'єктом застави) [3, с.13-14; 6].

Одним із важливих напрямів раціонального використання земель у ринкових умовах є зняття мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення, встановлення повноправного функціонування ринку землі [6]. Для попередження обезземелення селян та запобігання спекуляції цілком можливо використати альтернативні механізми. Альтернативою мораторію є належне державне регулювання купівлі-продажу земель сільськогосподарського призначення, багатий досвід якого існує в країнах з ринковою економікою [3, с14].

Для ефективного функціонування ринку землі необхідно перейти до конкретних дій щодо створення його інфраструктури; визначити систему взаємопов'язаних державних органів, які повністю будуть контролювати ситуацію на ринку землі України; розробити довгострокові програми розвитку аграрної сфери України; переглянути податкову політику нашої країни, розробити пільгові програми стосовно землі для створення більш сприятливого інвестиційного клімату. У процесі регулювання перерозподілу земель важливо встановити розміри приватного землеволодіння, контролювати їхнє використання за цільовим призначенням [4, с.45].

Запровадження ринку землі сільськогосподарського призначення вимагає проведення детальної і прозорої інвентаризації. При цьому держава повинна не тільки вести облік земельних ресурсів, але і нести відповідальність за стан земель, стежити за їхнім використанням і охороною.

Саме реалізація запропонованих заходів дозволить зняти мораторій на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення, сприятиме підвищенню ефективності використання і охорони земель, залученню інвестицій у сільськогосподарське виробництво, забезпечить реалізацію громадянами своїх прав щодо використання земельної власності.

#### Список використаних джерел:

1. Закон України «Про оренду землі» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/161-14>.
2. Коваль П. Стан та перспективи розвитку ринку землі в Україні: погляд великого аграрного бізнесу [Електронний ресурс] / П.Коваль. – Режим доступу: <http://imfgroup.com.ua/wp-content/uploads/2015/07/2.07-Стан-та-перспективи-розвитку-ринку-землі-в-Україні-1.pdf>
3. Розвиток ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні. – К.: НІСД, 2011. – 29 с.
4. Полковниченко С.О. Формування ринку землі в Україні в контексті економічної безпеки / С.О.Полковниченко, М.М. Седнівець // Науковий вісник ЧДІЕУ. Серія 1, Економіка: збірник наукових праць. – Чернігів: ЧДІЕУ, 2014. – №1. – С. 40-46.
5. Прутська О.О. Формування ринку землі в Україні: реалії та перспективи [Електронний ресурс] / О.О.Прутська // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. – 2010. – №4. – С.11-18. – Режим доступу: <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/227.pdf>
6. Феняк Л.А. Формування ринку землі на сучасному етапі [Електронний ресурс] / Л.А.Феняк, В.Ю.Козак // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. – 2011. – №2, т.3. – С.53-56. – Режим доступу: <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/457.pdf>

**Росохач О. В.**, студентка 3 курсу, група БО-131,

обліково-економічний факультет

Науковий керівник: **Полковниченко С. О.** к.е.н., доцент

*Навчально-науковий інститут економіки*

*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

e-mail: [lens13061996@mail.ru](mailto:lens13061996@mail.ru)

### Сучасний стан реалізації експортного потенціалу аграрного сектору України

В умовах експортоорієнтованої моделі розвитку економіки, яка сформувалась в Україні за роки незалежності, саме експорт повинен стати засобом сприяння економічному зростанню країни, інструментом активізації наявних та потенціальних її конкурентних переваг.

Сьогодні економіка України на 50% залежить від експорту. А основним двигуном українського експорту та джерелом надходження іноземної валюти є продукція сільського господарства, яка становить майже третину його загальної величини. А це означає, що добробут українців, економічна стабільність (в тому числі курс валют) зараз багато в чому визначаються тим, скільки сільськогосподарської продукції наша країна зможе продати іншим державам.

В умовах економічної і політичної нестабільності всередині країни, конфлікту на Сході, повільного проведення реформ, втрати російського ринку аграрний сектор перетворюється в пріоритетний напрямок і перспективну галузь розвитку української економіки. Але сільське господарство зможе реально стати двигуном вітчизняної економіки, якщо зможе конкурувати на світових ринках.

Сільське господарство України має значний експортний потенціал, під яким ми розуміємо спроможність аграрного сектору виробляти необхідну кількість товарів, які будуть конкурентоспроможними на зовнішньому ринку і сприятимуть економічному зростанню країни.

Справжнім багатством нашої країни є надзвичайно родюча земля. Загальна площа земель в Україні становить 60,4 млн гектарів. З них 70% (42,4 млн га) землі сільськогосподарського призначення, з яких щорічно обробляється понад 32 млн гектарів. Для порівняння, у Польщі під сільгоспвиробництво задіяні вдвічі менші площі – 14 млн га, в Німеччині – 12 млн га, у Румунії – 9 млн гектарів. Кількість чорноземів в Україні є найбільшою в світі і складає 28 млн гектарів [6].

У 2014 р. в аграрному секторі було сформовано 10,2% ВВП країни, експортовано продукції на 16,8 млрд дол. США, що становило 31,1 % товарного експорту України. Сільське господарство як ключова галузь аграрного сектору останніми роками, за незначними винятками, демонструвало позитивну динаміку. Так, за 2005-2014 рр. виробництво валової продукції сільського господарства у всіх категоріях господарств України зросло на 71,8 млрд грн. або на 40 % (рис. 1). Обсяги виробництва у рослинництві зросли на 63,2 млрд грн. або на 55,2 %, у тваринництві – на 8,6 млрд грн. або на 13,2 %.

Зростання показників ефективності сільського господарства відбувалося якісним шляхом, про що свідчить передусім збільшення виробництва валової продукції сільського господарства з розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь. Зокрема, як свідчать дані рис. 1, у 2014 р. порівняно з 2005 р. цей показник зріс на 237,3 тис. грн. або на 50,4 % і становив 708,3 тис. грн. [4].

Проте українські аграрії в середньому збирають в 2 рази менше пшениці з 1 гектара, ніж їх колеги у Франції та Німеччині. У інших напрямках сільського господарства результати теж нижчі, ніж у великих аграрних країнах [3].

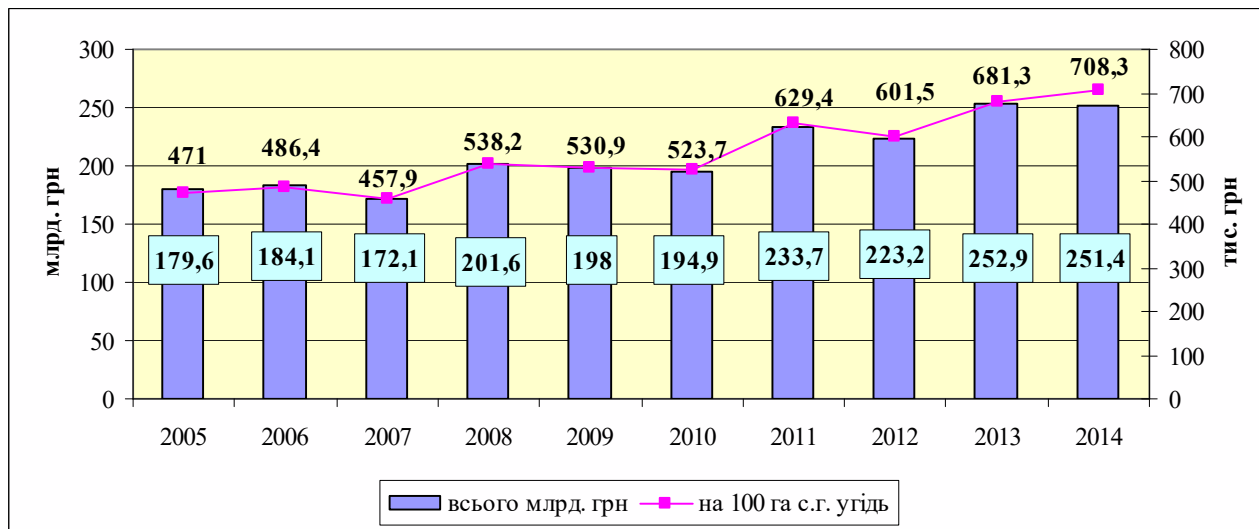


Рис. 1. Динаміка виробництва валової продукції сільського господарства на 100 га сільськогосподарських угідь у постійних цінах 2010 р.

Джерело: [4]

Сьогодні Україна – стабільний, надійний постачальник базових видів сільськогосподарської продукції на глобальні ринки. Частка нашої держави на світовому ринку кукурудзи – 13% (третє місце), ячменю – 16% (четверте місце), пшениці – 10% (шосте місце). Ми експортуємо 3% обсягів світової торгівлі насіння олійних культур. Це шосте місце у світі. За обсягами експорту олії соняшникової Україна отримує перше місце в світі, за експортом курятини – 6 місце [7].

Зараз найбільше української продукції закуповує Китай (за перше півріччя 2015 р. на 783 344 тис. дол.), арабські країни (Єгипет – 567 805 тис. дол., Іран – 350 174 тис. дол., Туреччина – 339 332 тис. дол.), а також країни

Єврозони (Іспанія – 340 665 тис. дол., Голландія – 265 621 тис. дол., Італія – 263 708 тис. дол., Польща – 205 554 тис. дол.). І хоча в торговому асортименті як і раніше домінує сировина, в основному зернові, частка продукції переробки з кожним роком зростає і зараз становить 41% (6,9 млрд. дол.). Це – курятина, кулінарні жири, сік, мед, джеми, шоколад і ін. [2].

Одним із основних ринків збуту продукції сільськогосподарського виробництва мають стати країни Європейського Союзу. Європейські орієнтири формують відповідний вектор подальшого розвитку аграрного сектору та відкривають перед сільським господарством нові можливості для відродження та подальшого розвитку, створюють додаткові порівняльні переваги на агропродовольчому ринку в умовах глобалізації економіки [5].

Україна входить до світової десятки країн з експорту сільськогосподарської продукції до Євросоюзу. Натомість, за даними Єврокомісії, за період з жовтня 2014-го по вересень 2015 року ЄС імпортував української сільськогосподарської продукції на суму в 3,5 млрд євро, що майже на 15% менше, ніж за аналогічний період 2013-2014 років (4,2 млрд євро) [8]. Доля українського експорту у продовольчому імпорті ЄС складає тільки 4%. До того ж, ЄС на сьогоднішній день Україна пропонує переважно сировину. Основний обсяг українського сільськогосподарського експорту складають злакові та олійні культури, а також комбікорм.

До основних проблем зовнішньоторговельного розвитку аграрного сектору України слід віднести: низьку товарну диверсифікованість експорту сільськогосподарської продукції, його сировинний характер; невідповідність національного законодавства в агровиробництві європейським нормам та стандартам; недостатній розвиток систем сертифікації та контролю якості експортної сільгосппродукції; недостатній рівень інформованості національних сільськогосподарських підприємств щодо умов функціонування європейського аграрного ринку; невігідні умови кредитування та високі ризики фінансових та ресурсних втрат в експортних операціях; низький рівень інвестування у сільське господарство; недосконалість системи оподаткування аграрного сектору України [1].

Держава та виробники сільськогосподарської продукції мають спрямовувати зусилля для подолання вищезгаданих проблем, забезпечити конкурентоздатність та, відповідну до європейських норм, якість вітчизняної продукції сільськогосподарського виробництва.

#### Список використаних джерел

1. Бестужева С. В. Напрями зовнішньоторговельного розвитку агропромислового комплексу України [Електронний ресурс] / С. В. Бестужева. – Режим доступу: <http://www.global-national.in.ua/issue-4-2015/12-vipusk-4-berezen-2015-r/518-bestuzheva-s-v-napryami-zovnishnotorgovelnogo-rozvitku-agropromislovogo-kompleksu-ukrajini>
2. Експортна перестройка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://goldexim.net/news/view/18>
3. Пенцак С. Майбутнє українського агробізнесу забезпечить ефективний менеджмент, а не чорноземи [Електронний ресурс] / С. Пенцак. – Режим доступу: <http://businessviews.com.ua/ru/economy/id/majbutnje-ukrajinskogo-agrobiznesu-zabezpechit-efektivnij-menedzhment-a-ne-chornozemi-233/>
4. Проблеми розвитку аграрного виробництва в Україні і перспективні напрями використання аграрного потенціалу держави для підвищення рівня продовольчої безпеки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/agrame\\_vurobnustvo-07e8a.pdf](http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/agrame_vurobnustvo-07e8a.pdf)
5. Резніченко Д.В. Зовнішньоекономічна аграрна політика як фактор підвищення конкурентоспроможності АПК [Електронний ресурс] / Д.В. Резніченко. – Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/6.2/258.pdf>
6. Структура земельного фонду України та динаміка його змін. Співвідношення кількості чорноземів в Україні та інших європейських країнах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edorada.org/uk/node/159>
7. Україна є важливим чинником в структурі продовольчої безпеки світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://a7d.com.ua/novini/22425-ukrayina-schorchno-goduye-blizko-140-mln-osb.html>
8. Україна увійшла до топ-10 постачальників продуктів у Європу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zik.ua/news/2015/12/04/ukraina\\_uviyshla\\_do\\_top10\\_postachalnykiv\\_651165](http://zik.ua/news/2015/12/04/ukraina_uviyshla_do_top10_postachalnykiv_651165)

**Савицкий А.А.**, к.э.н., доцент

*Белорусский государственный технологический университет*

*(г. Минск, Беларусь)*

#### **Фактор времени как конкурентное преимущество субъекта хозяйствования в постиндустриальном обществе**

В экономической науке выделяют два базовых направления - классическую и неоклассическую школу. В обоих общественное производство определяется тремя факторами - трудом, капиталом и землей (природными ресурсами).

Основоположниками классической школы считают британский экономист Адама Смита (1723-1790) и Давида Рикардо (1772-1823).

Классическая политическая экономия основывалась на убеждениях в безусловных способностях рынка стимулировать как развитие, так и инновации. Однако А. Смит, автор знаменитой концепции «невидимой руки

рынка» понимал, что рынок не может разрешить ряд важнейших вопросов общественного развития. А. Смит обосновал трудовую теорию стоимости, согласно которой стоимость любого блага определяется величиной затрат труда на его производство.

Трудовую теорию стоимости положил в основу своего анализа капиталистической экономики и немецкий экономист К. Маркс (1818-1883) обосновавший действие закона прибавочной стоимости.

Представитель классической школы Томас Роберт Мальтус (1766-1834) стал первым экономистом, в трудах которого природные факторы рассматривались в качестве одного из основных ограничителей экономического развития. Он высказал предположение, что при отсутствии препятствий население растет в географической прогрессии, удваиваясь каждые 25 лет, а производство продовольствия в силу ограниченности сельскохозяйственных угодий в арифметической прогрессии. Следовательно, нехватка производственных ресурсов является ограничителем роста численности народонаселения и экономического развития в целом.

В начале XX века возникло новое направление экономической мысли, получившее название институционализм (Дж. Коммонс, Р. Маррис, Жд. К. Гэлбрейт), который движущей силой экономики наряду с материальными считают духовные, моральные, правовые и другие факторы.

Обладатель Нобелевской премии С. Кузнец факторами экономического роста считал:

- постоянный рост национального продукта;

- технический прогресс;

- институциональные, поведенческие и идеологические изменения, необходимые для реализации инновационного потенциала роста.

Известно, что экономическое развитие каждого государства проходит три стадии: доиндустриальная (аграрно-сырьевая), индустриальную и постиндустриальную. В XXI веке экономически развитые страны США, Япония, Великобритания, Германия, Франция, Канада, Италия) вступили в постиндустриальную стадию экономического развития, где ведущим сектором экономики является сфера услуг, основной производственный ресурс - человеческий капитал, базовые технологии создания товаров и услуг являются наукоемкими, а информация и знания выступают определяющим типом конечной продукции.

Представляется, что необходимым условием успешной конкурентоспособности на постиндустриальной стадии экономического развития субъекта хозяйствования является его мобильность, адаптация, оперативности перестройки тактики и стратегии своего развития. Все это прямо и косвенно связано с фактором времени.

Время является экономической категорией и отражается в производительности труда, оборачиваемости капитала, жизненном цикле товаров, их качестве, конкурентоспособности и инновационности.

Время имеет цену, хотя его нельзя продать или обменять. Известная сентенция «время - деньги» в XXI веке приобретает иной, нежели ранее смысл, потому, что время определяет владение информацией и знаниями как определяющими факторами производства в постиндустриальном обществе.

Представляется, что в экономической науке исследование времени как фактора современного производства является перспективным направлением и обладает научной и практической ценностью.

**Садчикова І.В.**, к.е.н., доцент, **Садчиков В.С.**, асистент

*Навчально-науковий інститут економіки*

*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

*e-mail: sadchikov@gmail.com*

### **Інноваційне забезпечення та перспективи розвитку рослинництва в умовах прискорення інтеграційних процесів**

Інноваційний розвиток рослинництва в Україні відбувається в складних соціально-економічних та політичних умовах. Стимулювання інноваційного розвитку сфери рослинництва відбувається шляхом формування відповідного інноваційного забезпечення, через запровадження нової техніки та технології, що сприяє розвитку перспективних напрямів господарської діяльності, а отже є важелем зміни якісного складу структури національної економіки, позитивно впливає на раціональне використання ресурсів та забезпечує стимули до високоефективної праці та підвищенню економічного статусу держави.

Реалізація інноваційного забезпечення рослинництва можливе за умов відповідної державної підтримки, створення сприятливого клімату для стратегічного розвитку інноваційної діяльності і є найважливішим чинником розвитку аграрного ринку. Рослинництво відіграє значну роль у наповненні ринків аграрною продукцією та сировиною, у вирішенні проблеми зайнятості сільського населення. Проте, у сучасних економічних умовах інноваційно-інвестиційна діяльність сфери рослинництва у вітчизняному аграрному секторі малоефективна, що пояснюється об'єктивними галузевими особливостями (залежність обсягів виробництва від природно-кліматичних

умов, високий рівень витрат, тривалий термін окупності інвестицій, тощо), недостатня забезпеченість ресурсами, наявним вільним капіталом, відсутність організації рекламної діяльності, тощо. У зв'язку із вищезазначеним, дослідження проблем інноваційного забезпечення в рослинництві є складним та актуальним науково-практичним завданням.

Інноваційне забезпечення рослинництва стикається із рядом проблем, які гальмують потік інвестицій у дану сферу національної економіки:

- відсутність чіткого нормативно-правового обґрунтування діяльності органів державної і виконавчої влади та органів місцевого самоврядування щодо підтримки інноваційного забезпечення рослинництва;
- недосконалість важелів адміністративного регулювання діяльності підприємницьких структур з урахуванням специфіки їхнього розвитку в рослинництві та інших сферах національної економіки;
- необхідність розвитку ефективних форм партнерства і кооперації, формування організаційно-економічних структур нового типу;
- недостатній розвиток міжнародного співробітництва в галузі інновацій.

Створення дієвого інноваційно-інвестиційного забезпечення сфери рослинництва, засноване на поєднанні державного регулювання (державно-приватне партнерство конкурентоспроможних аграрних підприємств, продукція яких користується стійким попитом та діяльність яких забезпечує завантаження виробничих потужностей) та саморегулювання з урахуванням особливостей інноваційного розвитку рослинництва в кожному регіоні, сприятиме вирішенню проблем розвитку вибору джерел інвестиційних ресурсів інноваційного забезпечення рослинництва.

Найбільшими впроваджувачами інновацій в сферу рослинництва виступають агропромислові об'єднання, агропромислові концерни та агропромислові фінансові групи [4, с. 97].

Відсутність відпрацьованого механізму впровадження інновацій в сферу рослинництва та недосконала система науково-технічної інформації, що не відповідає ринковій економіці ведуть до зростання собівартості і низької конкурентоспроможності продукції рослинництва, гальмують соціально-економічний розвиток сільської місцевості, тощо. Інноваційні процеси в рослинництві мають свою специфіку [3, с. 11-15]. Вони відрізняються різноманіттям регіональних, галузевих, функціональних, технологічних і організаційних особливостей. Аналіз умов і факторів, що впливають на інноваційний розвиток рослинництва, дозволяє поділити їх на негативні (стримуючі інноваційний розвиток) і позитивні (що сприяють прискоренню інноваційних процесів) (рис. 1).



Рис. 1 Умови та фактори, що впливають на інноваційний розвиток рослинництва

Умовами та факторами, що сприяють інноваційному розвитку в рослинництві, є перехід до ринкового способу господарювання, наявність природних ресурсів, значний науково-освітній потенціал, місткий внутрішній продовольчий ринок, можливість виробляти екологічно безпечні, натуральні продукти харчування, тощо [5, с. 169].

Для підвищення інноваційної активності в рослинництві необхідним є:

- покращення умов для зростання попиту на інновації у аграрному виробництві;

- розвиток конкурентного середовища, заохочення капіталовкладень в агроінновації;
- пріоритетна підтримка розвитку аграрної науки;
- покращення захисту інтелектуальної власності;
- підвищення фахового рівня робітників аграрних підприємств.

Таким чином можна сформулювати основні напрями запровадження інновацій у рослинництві (рис. 2).

Інноваційний розвиток рослинництва можливий при врахуванні регіональних особливостей та вимагає вирішення таких питань:

- створення інноваційної інфраструктури (у кожному регіоні), здатної забезпечити координування інноваційною діяльністю;
- підвищення рівня фінансування аграрних бізнес-проектів з метою створення конкуренції на аграрному ринку;
- формування різного роду механізмів стимулювання попиту на інноваційну продукцію рослинництва, пільгове кредитування та кредитна підтримка і пільгове оподаткування, які реалізуються через інноваційні проекти в аграрній сфері [1, с. 83].



Рис. 2 – Основні напрями інноваційного розвитку рослинництва

Конкурентне середовище вимагає постійного оновлення виробничих засобів, впровадження нових аграрних технологій, нових методів організації виробничого процесу, тому інноваційним процес повинен забезпечити безперервний рух в напрямку нарощування інноваційного потенціалу, виходячи на нові рівні інноваційного розвитку рослинництва. Умовно-спіралеобразний характер формування рівнів інноваційного розвитку рослинництва показаний на рис. 3.

Рівні інноваційного розвитку рослинництва досягаються шляхом реалізації таких етапів:

1. Генерація інноваційних ідей. Вказаний етап здійснюється такими суб'єктами інноваційної діяльності:

- окремими науковцями;
- науково-дослідними інституціями;
- підприємствами та їх працівниками;
- автономними науково-технологічними підрозділами рослинництва, які функціонують на комерційних засадах;
- різними коопераційними структурами (технопарками, технополісами, бізнес-інкубаторами, науково-технічними центрами та ін.) [2, с. 27].

2. Розробка агроінновацій. На основі проведених НДДКР підприємства галузі розробляють та доводять до стадії впровадження інноваційні агротехнології в різні сфери аграрного виробництва з метою збільшення ефективності та продуктивності виробництва сільськогосподарської продукції.

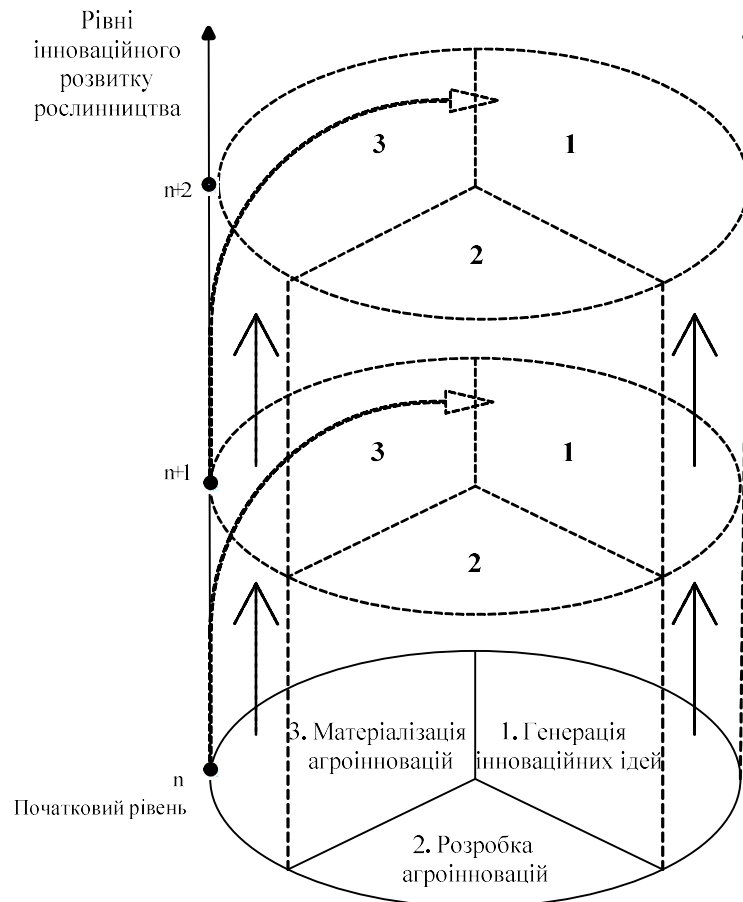


Рис. 3 – Формування рівнів інноваційного розвитку рослинництва (як результат еволюції агроінновацій)

3. Матеріалізація агроінновацій. На цьому етапі здійснюється тиражування та широке впровадження інновацій шляхом вкладення інвестиційних коштів в інноваційні агропроекти, які діляться на три групи [2, с. 23-25]:

- номенклатурно-виробничі інновації включають застосування нових препаратів, засобів захисту та підживлення рослин і т. ін., що застосовуються в аграрному виробництві;
- процесні інновації означають нові методи організації аграрного виробництва (нові технології);
- продуктові інновації – створення нових сортів зернових культур, високоякісних аграрних продуктів із використанням ресурсозберігаючих технологій, без застосування мінеральних добрив, гербіцидів, отрутохімікатів, отримуючи при цьому високі показники врожайності інноваційного продукту при низькій собівартості.

Формування рівнів інноваційного розвитку рослинництва здійснюється безперервно, виходячи на новий  $n$ -й рівень по спіралі. Кожного разу ефективність роботи системи напряму залежатиме від того, на скільки якісно змінюється кожен із показників, чим більша кількість змін показника, тим більша кількість інновацій впроваджуваних, тим краща ефективність кінцевого продукту та більша конкурентоспроможність на ринку.

Подолання технологічного відставання рослинництва в короткостроковій перспективі зумовлює необхідність формування цілісної системи заходів, нових системних складових, нових системних підходів щодо розвитку підприємництва в науково-технічній сфері, освоєння інновацій у виробництво, тобто економічне забезпечення інноваційного розвитку рослинництва.

Розв'язання проблеми виведення рослинництва на інноваційний шлях розвитку вимагає проведення послідовної інноваційної політики, яка включала б низку основних стратегічних напрямків:

- стимулювання інноваційного розвитку рослинництва, що в першу чергу потребує державної фінансової і законодавчої підтримки;
- збільшення зростання виробництва продукції рослинництва, як бази нарощування потенціалу продовольчої безпеки країни.

Кожна з цих проблем вимагає серйозних заходів свого вирішення, шляхом встановлення більш сприятливого інноваційно-інвестиційного клімату для рослинництва та надання прямих державних субсидій на основні види сільськогосподарського виробництва. Більшість підприємств рослинництва через швидке скорочення виробничого потенціалу вимагають серйозної фінансової підтримки з боку держави навіть для досягнення стадії фінансової

рівноваги. Аграрна політика повинна бути орієнтована на стійкість і зростання виробництва з урахуванням небезпеки його можливого спаду. При цьому необхідно стимулювати всі форми господарювання, які забезпечують найбільш ефективне використання ресурсів і приріст виробництва продукції рослинництва.

**Список використаних джерел:**

1. Березін О.В. Економічний потенціал аграрних підприємств: механізми формування та розвитку: монографія /О.В. Березін, О.Д. Плотник. – Полтава: ІнтерГрафіка, 2012. – 221 с.
2. Богашко Л.О. Еволюція теоретичних підходів до інноваційного розвитку в економічній науці / Л.О. Богашко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013. – № 2. – С. 23-29.
3. Володін С. А. Інноваційний провайдинг на науковому аграрному ринку / С. А. Володін // Економіка АПК. – 2006. – № 8. – С. 9-20.
4. Гришова І.Ю. Методичний інструментарій фінансового потенціалу переробних підприємств АПК. Актуальні питання розвитку сучасної економіки. Колективна монографія. Частина 2. / ред. О.О. Непочатенко, Ю.О. Нестерук. – Умань: Видавець «Сочинський», 2011. – С.94-104.
5. Дудар В. Т. Ефективність інноваційного розвитку агропромислового виробництва: [монографія]. / В. Т. Дудар, А. В. Шумський, Б. О. Язлюк. – Тернопіль: Астон, 2013. – 260 с.

**Самойленко А. Г.**, студентка 4 курсу, група Т- 121,  
факультет життєзабезпечення, природокористування і туризму  
Науковий керівник: **Мекшун Л. М.**, к.е.н., доцент  
*Навчально-науковий інститут менеджменту і адміністрування  
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)  
e-mail: samoilenko.anastasiia@yandex.ru*

**Стан розвитку ресторанного господарства в Чернігівській області**

На сьогодні ресторанний бізнес в усьому світі вважається одним з найбільш швидко окупних видів діяльності. Порівняно невеликі капітальні затрати для створення ресторану можуть окупитися, за словами фахівців, за 2-3 роки. У той же час, ресторанний бізнес є одним з найбільш ризикованих, оскільки помилка, допущена лише в одному з багатьох ключових факторів успіху, може зумовити виникнення кризового стану бізнесу загалом. До об'єктів ресторанного господарства відносяться: ресторани, кафе, бари, їдальні, заклади швидкого харчування тощо.

Варто зазначити, що в Україні в умовах конкуренції підприємства ресторанного господарства одні з перших повністю перейшли на ринкові відносини, внаслідок чого докорінно змінилася система управління та функціонування, значно зросла мережа ресторанів, закладів швидкого обслуговування і загальнодоступних закладів ресторанного бізнесу загалом. За загальною кількістю підприємств ресторанного господарства Чернігівська область займає 16 місце в загальноукраїнському рейтингу. На сьогодні найвища забезпеченість ресторанами закладами спостерігається в місті Чернігові (25 %), Корюківському (7,05 %) і Ріпкінському (6,29 %) районах. Мінімальні показники – у Семенівському (0,46 %), Бахмацькому (0,61 %), Бобровицькому (0,61 %), Куликівському (0,61 %) районах. Кількість закладів ресторанного бізнесу в окремих районах Чернігівської області з 2010 по 2014 роки представлена у таблиці 1.

Таблиця 1

Кількість об'єктів ресторанного господарства в окремих районах Чернігівської області з 2010 по 2014 рр.\*

	<b>2010</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
Всього по Чернігівській області	611	583	616	568
Чернігівський район	161	149	153	147
Ніжинський район	52	41	29	29
Прилуцький район	53	41	35	32

\*Джерело: [1]

Як видно із статистичної інформації таблиці 1 кількість об'єктів ресторанного бізнесу у Чернігівській області у 2014 році скоротилася порівняно із 2013 роком. На нашу думку, існує низка проблем, що створюють перешкоди для успішного його функціонування, а саме:

- низький рівень доходів населення призводить до того, що більшість українців надають перевагу домашньому харчуванню, а не ресторанному;
- нестабільна економічна ситуація і проведення антитерористичної операції в Україні зменшують кількість іноземних туристів, а, відповідно, і відвідувачів закладів ресторанного бізнесу;
- високі ціни на продукцію ресторанного бізнесу;
- недостатній рівень кваліфікації персоналу;



- відсутність чи недосконала організація управління ресторанами, барами, кафе та ін;
- низький рівень автоматизації виробництва на підприємствах ресторанного господарства;
- відсутній чи недостатньо нерозвинений рівень системи бонусів для заохочення постійних споживачів тощо.

Проблеми ресторанного бізнесу у Чернігівській області пов'язані із аналогічними загальноукраїнськими проблемами. Як зазначає Ю.В. Шмагіна, вплив зовнішніх факторів призвів до того, що більше половини підприємств ресторанного господарства в Україні є збитковими. Українським рестораторам доводиться враховувати національні нюанси – низьку купівельну спроможність більшої частини населення, відсутність налагодженої системи постачання, дефіцит висококваліфікованого персоналу. Однією з найгостріших проблем ринку є проблема постачання продуктів та спиртних напоїв. Ресторатори стверджують, що постачальники, які пропонують якісну продукцію невиправдано завищують ціни, у той час як ресторатор, зважаючи на конкуренцію, не може збільшити ціну на страви, а тому зменшується прибутковість [2].

Таким чином, виходячи з аналізу основних проблем, що склалися на ринку ресторанних послуг і провівши аналіз праць дослідників даної проблеми [3; 4; 5] вважаємо за доцільне запропонувати заходи, що дозволять закладам ресторанного бізнесу Чернігівської області зберегти свої позиції на ринку, і, можливо, вийти на якісно новий етап свого розвитку. А саме:

1. Урізноманітнення меню. Більшість закладів ресторанного бізнесу мають стандартне меню, що призводить до того, що клієнти вибирають місце харчування за принципом, де ближче чи зручніше, адже не має унікальності страв. Крім того, у більшості закладів відсутнє дитяче меню, що могло б стати досить вагомим аргументом у виборі місця харчування для сімей з дітьми.

2. Перегляд цінової політики. Діяльність закладів ресторанного бізнесу прямо залежить від цінової політики. З одного боку, економічна ситуація в країні провокує підвищення цін на товари підприємств-постачальників, що зменшує зростання прибутку. З іншого боку, скорочується кількість відвідувачів у ресторанах, кафе, що веде до зниження обороту. Таким чином, необхідно визначити оптимальний рівень цін, щоб заклади були прибутковими, проте «не били по кишенях» відвідувачів.

3. Розширення кола постачальників. Однією з вагомих умов успішного функціонування підприємства на ринку є володіння унікальними ресурсами, що підвищить конкурентний статус фірми. Таким чином, необхідно розширювати постачальників, які б могли запропонувати більш унікальні ресурси для успішного функціонування.

4. Впровадження бонусів для постійних клієнтів. Один із поширених способів зростання прибутку – наявність постійних клієнтів, що забезпечують закладам сталі доходи.

5. Кейтерингова діяльність. Один із можливих засобів заробити додатковий прибуток для підприємства. Вона заснована на організації заходів у офісах або вдома, тобто мається на увазі виїзне обслуговування, що зараз активно розвивається.

6. Впровадження інновацій у розвиток закладів ресторанного господарства. Установка системи автоматизації розв'язує проблеми ефективного використання робочого часу персоналу і спростить ведення управлінського, бухгалтерського і податкового обліку.

7. Наявність реклами. Вдало розміщена реклама заохочує до відвідання закладу ресторанного господарства.

Отже, враховуючи, що в усьому світі ресторанний бізнес є одним з найбільш привабливих для інвесторів, а його рентабельність у розвинутих країнах не буває нижчою за 40%, необхідно створити сприятливі умови для розвитку даного господарства в Україні. Ресторанна справа в Чернігівській області є однією з найбільш значущих складових індустрії харчування, яка, у свою чергу, орієнтована на споживача, задоволення потреб якого є кінцевим результатом ділової активності підприємства. Для підвищення рівня конкурентоспроможності закладів ресторанного господарства вони повинні постійно вводити інновації, щоб залишатись провідними у своєму сегменті. Таким чином, лише ефективне ведення бізнесу є запорукою успішного розвитку галузі загалом.

#### Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Головного управління статистики у Чернігівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://chemigvstat.gov.ua/statdani/spog\\_r/R4.htm](http://chemigvstat.gov.ua/statdani/spog_r/R4.htm)
2. Шмагіна Ю.В. Перспективи розвитку готельного бізнесу та ресторанної справи в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nauka.com/2\\_KAND\\_2009/Economics/39523.doc.htm](http://www.nauka.com/2_KAND_2009/Economics/39523.doc.htm)
3. Найдюк В.С. Інновації в системі управління підприємствами ресторанного бізнесу / В.С. Найдюк // Сталій розвиток економіки. – 2012. - №12. – С. 228-232.
4. Петришин Н.З. Технологія Sous Vide в закладах ресторанного господарства. Матеріали II-ї Всеукраїнської науково-практичної конференції «Здобутки, проблеми та перспективи розвитку готельно-ресторанного та туристичного бізнесу», 29 жовтня 2013 р. / Н.З. Петришин – К.: НУХТ, 2013. – С. 31.
5. Павлюченко О.С. Інноваційні технології в ресторанному господарстві. Конспект лекцій для студ. спец. 7.14010101 «Готельна і ресторанна справа» денної форми навчання / О.С. Павлюченко – К.: НУХТ, 2014. – 93 с.

### **Адміністративно-територіальна модернізація як напрям посилення інноваційності розвитку України**

Одним із її ключових завдань в розрізі формування інноваційної моделі розвитку економіки України являється подолання регіональної соціально-економічної асиметрії розвитку. Дане поняття відображає несумірність відносно наявного потенціалу регіону, тобто його максимальної спроможності забезпечити якісні та кількісні показники зростання (підвищення рівня та якості життя населення, розвиток економіки регіону, задоволення не тільки його поточних споживчих потреб, але й інвестиційні потреби регіону) [5, с. 164].

Адміністративно-територіальне оновлення має на меті підвищити самодостатність регіонів, їх фінансове «здоров'я», перетворити їх у реально діючих суб'єктів, здатних в повній мірі самостійно здійснювати модернізацію за різними векторами.

Одним із ключових заходів реалізації вищезначених цілей являється зменшення кількості адміністративно-територіальних одиниць. Укрупнення регіонів дозволить покращити фінансову самодостатність та підвищить економіко-господарський потенціал. В таких умовах нові адміністративно-територіальні утворення зможуть концентрувати ресурси в достатній кількості для забезпечення соціально-економічного розвитку території, задоволення потреб місцевого населення, і, що досить важливо, дозволить вирівняти можливості регіонів у розвитку соціально-культурного, наукового та виробничого потенціалів.

Ми повністю згодні з твердженням, що «радикальна територіальна перебудова неминуче зумовить назріле перезавантаження, а з тим і оптимізацію адміністративно-владної системи. Саме з цього етапу стане можливим здійснення комплексу принципів і якісних зрушень у політико-економічній системі України» [3, с. 164].

Необхідність даного напрямку модернізації продиктовано зниженням ефективності вітчизняної економіки в регіональному розрізі. З цього приводу науковці відмічають, що двадцятирічний шлях ринкових трансформацій в Україні збільшив диференціацію в рівнях розвитку регіонів. Це ослабило міжрегіональні зв'язки, а також загострило соціально-економічні, національні, релігійні та інші протиріччя між регіонами країни. Це призвело до скорочення в окремих регіонах в загальному по країні чисельності висококваліфікованих спеціалістів, що являється фактором, котрий стримує перехід національної економіки на інноваційний шлях розвитку; старіння нації і трудового потенціалу в регіоні через відтік із регіону молодих та освічених спеціалістів; збільшення кількості розлучень та чисельності дітей, які практично стають сиротами при живих батьках тощо [1, с. 47-49].

Даний вектор модернізації повинен бути спрямованим на побудову ефективно діючої у всьому світі центрально-периферійної моделі просторового розвитку, яка була сформована Дж. Фрідманом. Її суть полягає в тому, що центри різного рівня притягують ресурси (людські, фінансові, природні) зі своєї периферії. Така їх концентрація створює сприятливі можливості для інноваційного розвитку самих центрів, а потім ці інновації ретранслюються на периферію з лагом у часі, що залежить від наявності бар'єрів на шляху руху інновацій [5, с. 162]. Однак в цій моделі важливу роль відіграють регіони: слаборозвинені та обмежені у власних ресурсах (фінансових, людських тощо) неминуче являються гальмом дифузії інновацій.

Причинами розвитку регіональної асиметрії в Україні являються такі процеси:

1. Після отримання незалежності, в державі увімкнувся механізм ринкової конкуренції, що розподілив різні територіально-адміністративні одиниці відносно їх конкурентних переваг та недоліків. Менш розвинені та із слабкою економічною інфраструктурою поступово почали відхилятися від «вісі симетрії», яке за десятиліття набуло загрозливого характеру.

2. В значній мірі була ослаблена регулююча функція держави, що виявилось у зменшенні державних асигнувань та інвестуванні в регіональний розвиток, ліквідації багатьох регіональних соціально-економічних компенсаційних інструментів регулювання розвитку регіонів.

3. Нерівність регіонів у сфері економічних відносинах в значній мірі було викликано суб'єктивними чинниками.

Такі дії призвели до асиметрії:

- Економічної, яка проявляється у колосальних диспропорціях розвитку регіонів.

- Соціальної, вираженої близько десятикратною різницею середньодушовими доходами між регіонами України, доступом громадян до якісних послуг (освітніх, культурних, медичних тощо).

- Політичної – пов’язаної, в основному, з можливістю реалізації певних інтересів людей, їх груп, партій, політичних еліт, окремих органів місцевого самоврядування, і містить в собі певні елементи економічної (і тому числі бюджетної), соціальної асиметрії [5, с. 162].

Асиметричність розвитку регіонів та їх низька ефективність являються серйозними блокаторами на шляху поширення інноваційної моделі розвитку з «центру» на периферійні території, які, не маючи в достатній мірі інтелектуально розвинених людських, фінансових та інвестиційних ресурсів для втілення інноваційних проєктів, неухильно швидкими темпами втрачають освітній, науковий та промисловий потенціали розвитку.

Переважне зосередження науково-освітнього та інноваційного потенціалів (52% студентів, 72% науковців) у промислово розвинених регіонах – Києві, Харківській, Донецькій, Дніпропетровській і Львівській областях обмежує можливості інтелектуального розвитку інших регіонів та України загалом. Разом з тим, регіональні асиметрії відповідно до міжнародних індикаторів розвитку «суспільство знань» в нашій державі є вражаючими: від 24,2 дослідника на 1 000 осіб економічно активного населення в Києві до 0,2 – у Хмельницькій області [4, с. 16].

Надмірна територіальна розпорошеність, яка на сьогодні простежується, призвела до створення великої кількості державних органів управління та структур, які:

по-перше, поглинають в значному обсязі кошти державного управління;

по-друге, не здатні задовольняти інтереси та потреби місцевого населення;

по-третє, регіони не здатні реалізовувати програми розвитку та власні стратегії внаслідок недостатності фінансових ресурсів, які концентруються в обласному бюджеті та через відсутність широких повноважень;

по-четверте, збільшують бюрократизм в управлінні та сприяють хабарництву.

Внаслідок надмірної територіальної розпорошеності спостерігається різновекторний вплив: області намагаються збільшити власні повноваження, і при цьому намагаються перекласти на центральні органи управління відповідальність за забезпечення соціально-економічних потреб населення. Водночас центр не бажає ділитися ні владними повноваженнями, ні накопиченими фінансовими ресурсами.

Необхідність здійснення адміністративно-територіальної модернізації викликана значною часткою в Україні депресивних регіонів, соціальні стандарти в яких значно відрізняються від економічно розвинених територіально-адміністративних утворень. Дотаційні регіони намагаються «випросити» якомога більше коштів, якими, по-перше, неефективно потім розпоряджаються, а по-друге, яких не вистачає на здійснення серйозних стратегічних кроків у напрямку економічної реструктуризації галузей області. В той же час самодостатні регіони намагаються зменшити відрахування коштів до центрального бюджету, та залишити їх більшу частку для власного розвитку. «Існуюча в чинних масштабах область, як основна ланка державної структури дієздатна лише як провідник стратегії центральної влади, що забезпечує її ресурсами, проте практично недієздатна як самостійний суб’єкт в умовах демократичної системи державного устрою і ринкової спрямованості економіки. Влада на рівні області має достатню силу для опору центральній владі Києва, проте надто слабка для здійснення реальних конструктивних ініціатив» [2, 71].

Таким чином, проведення адміністративно-територіальної модернізації в Україні зумовлено інноваційними трансформаціями світової спільноти та вимогами побудови економіки знань. Проте її здійснення повинне відбуватися у системній взаємодії із іншими напрямками, і мова йде, в першу чергу, інституційну, освітню, технологічну тощо. Тільки в такому випадку спостерігатиметься швидка трансформація суспільства, а комплексність такої взаємодії дозволить реально втілити стратегію реформування суспільного життя України, особливо економічного сектору.

#### Список використаних джерел:

1. Ещенко П. Восстановление социально-экономического развития – приоритет номер один в мире и в Украине / П. Ещенко, А. Арсенко // Экономика Украины. – 2012. – № 1. – С. 36-50.
2. Ковальчук Т. Домінанта оптимізації адміністративно-територіального устрою України // Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України. – 2010. – № 1. – С. 69-74
3. Ковальчук Т. Т. Макроекономічні ризики: класифікаційні ознаки, способи виміру, шляхи мінімізації / Т. Т. Ковальчук, Н. П. Ковальчук. – К.: Знання, 2012. – 301.
4. Колчков В.А. Соціально-економічні асиметрії регіонального розвитку України: сутність та шляхи подолання / В.А. Колчков // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – № 1 (13). – С. 12-18.
5. Шульц С.Л. Регіональна соціально-економічна асиметрія: сутнісні ознаки та чинники / С.Л. Шульц, І.З.Сторонянська // Економічний форум. – 2013. – №1. – С. 161-169.

**Серета М. В.**, студентка 3 курсу, група Мен-132,  
факультет проектного менеджменту, управління якістю та життєзабезпечення  
Науковий керівник: **Мельников С.В.**, професор кафедри природокористування  
та техногенної безпеки  
*Навчально-науковий інститут економіки  
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)  
e-mail: marina\_sereda\_96@mail.ru*

### **Сучасні методи підвищення якості продукції**

Сьогодні ми можемо побачити, що вимоги споживачів до якості продукції змінюється дуже швидко. Те, що сьогодні відповідає вимогам ринка, на завтра стає непридатним для задоволення споживачів. Тому дослідження даного питання є актуальним і забезпечує підвищення технології. Яка в свою чергу дає нам покращення якості продукції.

Дану тему досліджують: Г.Азоев, Ф. Найт, В.Л. Дикань, А.Машнов, Т.Загорна, О.Дубров, С.Климент, П.Лайко, П.Саблук, А. Лисецький, Г.Чернюк.

Якість продукції - сукупність її взаємопов'язаних характеристик і здатностей задовольняти визначені запити певних груп споживачів [1].

Основними причинами, що визначають необхідність забезпечення і підвищення якості є:

- безперервне і кількісне зростання потреб (особистих, суспільних, виробничих), їх якісний розвиток і видозміна;
- зростання ролі і темпів науково-технічного прогресу в розвитку науки, техніки, виробництва, економіки;
- удосконалення і ускладнення конструкцій виробів, що випускаються, підвищення значущості функцій, які виконуються ними; наслідок, можливе зростання вартості браку;
- посилення вимог до інтенсифікації виробництва і підвищення його ефективності;
- посилення конкуренції на внутрішніх і світових ринках [2].

Кожне підприємство, в умовах ринкових відносин, бере за мету досягнення максимальних результатів своєї діяльності та прибутку, а наявність конкуренції обумовлює необхідність відводити на підприємствах велику увагу цим питанням, орієнтуючись на світовий досвід створення сучасних систем управління якістю продукції.

Аналіз роботи японських підприємств показує, що випуск високоякісної продукції дозволяє отримати потрібну вигоду у вигляді більш низьких виробничих витрат, більш високих чистих доходів, більшої частки ринку. Високоякісна продукція приносить приблизно на 40 % більше прибутку на інвестований капітал, ніж продукція низької якості [4].

Говорячи про сучасні методи підвищення якості не можна не згадати про концепцію Джозефа Джурана, який розробив просторову модель, що визначає стадії безперервного розвитку робіт щодо підвищення якості, що отримала назву «Спіраль Джурана». Ця «спіраль» має поступовий вигляд. За концепцією Джурана – безперервне покращення – це рух по сходам. Його концепція має назву «AQL – щорічне покращення якості». Головною її ідеєю є отримання високих конкурентоспроможних та довгострокових результатів [3].

Ще одним вченим, що займався проблемами управління якістю, був Ф. Кросбі, що розробив концепцію ZD (нуль дефектів) – «бездефектне виготовлення продукції». Ключовим принципом програми бездефектного виготовлення продукції є неприпустимість будь-якого рівня дефектів, окрім нульового [3].

Вчений А. Фейгенбаум розробив теорію комплексного управління якістю. Основна ідея якої – всеохопне управління якістю, яка торкається усіх стадій створення продукції, а всі рівні управління підприємством при реалізації технічних, економічних, організаційних та соціально-психологічних заходів [3].

Автор японського варіанту комплексного управління якістю – Каору Ісікава, виділив такі концептуальні положення: основною рисою є участь працівників в управлінні якістю, потрібно внести систематичні внутрішні перевірки функціонування системи якості, безперервне навчання кадрів, широке впровадження методів статистичного контролю. К. Ісікава ввів оригінальний графічний метод аналізу причинно-наслідкових зв'язків. Ця схема отримала назву «Скелет риби». Його метод є одним з найбільш простих методів управління якістю [3].

Виходячи з вищезазначеного, доходимо висновку, що для забезпечення якості продукції на даному етапі розвитку ми маємо використовувати сучасні методи покращення якості продукції. Які у свою чергу забезпечать нам конкурентоздатність продукції на ринку, попит на продукцію, забезпечує зростання рівня рентабельності й обсягу прибутку, зростання ролі і темпів науково-технічного прогресу в розвитку науки, техніки, виробництва, економіки та посилення вимог до інтенсифікації виробництва і підвищення його ефективності.

#### **Список використаних джерел:**

1. Буковська бібліотека [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://buklib.net/books/37647/>

2. Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка" [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2184>
3. Труш Ю. Я. Обґрунтування основних шляхів підвищення управління якістю продукції / Ю. Я. Труш // Формування ринкових відносин в Україні. - 2010. - № 8. – С. 91 – 94.
4. Как работают японские предприятия / [ под ред. Я. Мондена и др.] ; сокр. пер. с англ. – М. : Экономика, 1999. – С.262

**Скиба С.А.**, здобувач кафедри ТПЕ  
Науковий керівник: **Дерій Ж.В.**, д.е.н., доцент  
*Навчально-науковий інститут економіки*  
*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*  
e-mail: lider577@gmail.com

### **Розвиток людського потенціалу у контексті територіального виміру національної економіки**

Забезпечення ефективного розвитку всіх компонентів продуктивних сил національної економіки є основою економічного зростання країни і визначається як цільова функція розміщення продуктивних сил. Функціонування та розвиток продуктивних сил це єдина динамічна система, елементи якої взаємопов'язані між собою та включають сукупність основних, допоміжних та супутніх елементів продуктивних сил як продуктивних факторів, що беруть участь у створенні валового регіонального продукту забезпечуючи при цьому функціонування само відтворювальної системи життєдіяльності суспільства і природи. Одним з елементів продуктивних сил є людські ресурси які формуються на основі людського потенціалу.

Територія для кожного соціуму, народу, країни є важливим аспектом життєдіяльності сучасності. Тому питання територіального розвитку, територіального поділу праці завжди є актуальними і сьогодні вимагають концентрації уваги на питаннях розвитку людського потенціалу та його ролі у системі розвитку продуктивних сил та регіональної економіки.

Серед постулатів регіональної економіки що підтверджують пріоритетність розвитку людського потенціалу у системі нарощування продуктивних сил виділимо наступні.

По-перше добробут населення, соціальна стабільність є насамперед проблемою для регіональної економіки, так як саме на певних територіях визначаються соціально-економічні чинники проживання громади і створюються умови для нарощування людського потенціалу, зростання якості життя населення, поліпшення значень компонентів регіонального індексу людського розвитку.

По-друге. Мотивація підприємницької діяльності на рівні регіону визначається як спонукальна причина, привід до дії представникам домашніх господарств, який виражається через матеріальні і моральні стимули – прибуток, самоствердження, визнання причетності до суспільних перетворень. Тому потреба у всебічному зміцненні мотивів до ефективного використання наявних у суспільстві ресурсів та примноження національного багатства країни обумовлює необхідність пріоритетного розвитку підприємницької поведінки особистості як головного рушія розвитку регіональної економічної системи. Завдяки стимулюванню розвитку особистості через систему підприємницької діяльності формується податкова сфера бюджету: прибуток, рента, оплата праці.

По-третє. Функціонування регіональних ринків виступає як фактор і джерело формування доходів населення від продажу робочої сили, тоді якщо порівнювати з галузевими суб'єктами господарювання, то для них витрати на робочу силу – це витрати виробництва.

Таким чином, саме регіональні економічні системи опікуються відтворенням продуктивних сил природи і суспільства, балансом доходів і витрат населення, поліпшенням якості життя та людського розвитку.

Теоретичну структуру цінності людського потенціалу можна показати як структуровану площу, що є функцією елементів вартості людського капіталу та віддачі капіталу.

Сучасний територіальний розвиток розглядається як складний, суперечливий процес. Цей процес перебуває під впливом ряду факторів як стимулюючої так і стримуючої дії. Саме їх необхідно враховувати при формуванні соціально-економічних програм, розробці концепцій розвитку регіонів країни. Це передбачає такі аспекти як: стимулювання соціально-економічної активності населення, розвиток людського потенціалу та його капіталізацію, виділення ключової ролі регіонів у реалізації соціальних програм розвитку. Крім того концепція сталого розвитку позиціонується як розвиток суспільства при якому поліпшується життя населення, а задоволення потреб здійснюється без шкоди для майбутніх поколінь. Концепція сталого розвитку також є передумовою довготривалого прогресу людства, який супроводжується зростанням вартості людського капіталу і поліпшенням екологічних умов та передбачає розвиток територій, регіонів через самоорганізацію при зовнішній рамковій підтримці.

Таким чином, регіональна парадигма розвитку людського потенціалу в Україні все більш стає стратегічним напрямком державного та регіонального управління. Вдосконалення просторового розвитку на основі впровадження основних положень державної регіональної політики людського розвитку забезпечить оптимізацію територіальної організації регіональних господарських систем, підвищення ефективності суспільного виробництва, підвищення

якості життя населення територіальних громад, прискорить процеси входження країни до світового співтовариства та ситсемне нарощування людського потенціалу.

**Список використаних джерел:**

1. Дерій Ж.В. Механізм державного регулювання системи відтворення людського потенціалу / Ж.В. Дерій // Інноваційна економіка. – 2012. – №3(29). – С. 279-285.

**Skorobach D. S.**, fourth-year student, group ЕП-12, faculty of economics  
Scientific Advisor: assistant lecturer Liashchenko O.V.  
*Kharkiv Institute of Trade and Economics,*  
*Kyiv National University of Trade and Economics (Kharkiv, Ukraine)\*  
e-mail: kafedra.fl@yandex.ua

**The role of innovations in economic development**

To many people innovation is seen as the key to getting the economy moving, creating jobs and solving the energy crisis. It's harder to define exactly what innovation is, how it happens and whether it actually translates into economic growth.

Innovation is important at all stages of development; specifically the creation and diffusion of technologies are important for economic growth and welfare across all economies.

Different types of innovation play a role at various stages (e.g. in earlier stages, incremental innovation is often associated with the adoption of foreign technology).

Opportunities for successful innovation experiments and a potentially different framework for development are emerging. Notably, these opportunities result from the rise of information and communication technologies, the development of global value chains, the increased importance of some emerging countries in the global innovation system, the growth of service-based economies and a greater openness to trade and foreign direct investment. Today a key challenge for innovation policy in emerging countries is to encourage inclusive growth and support research addressing major social challenges.

Innovation economics is a growing economic doctrine that reformulates conventional economics theory so that knowledge, technology, entrepreneurship and innovation are positioned at the center of the model rather than seen as independent forces that are largely unaffected by policy. Innovation economics is based on two fundamental tenets: that the central goal of economic policy should be to spur higher productivity through greater innovation, and that markets relying on input resources and price signals alone will not always be as effective in spurring higher productivity, and thereby economic growth.

In the past few years there has been an increasing appreciation of how important innovation is to the economy, for instance as we saw the technology sector lead the economy into boom and then bust, witnessed the number of patent filings by U.S. corporations or read the business press coverage of innovations.

At the same time, there is active debate regarding the implications of rapid technological change for economic policy, and the appropriate policies and programs regarding research, innovation, and the commercialization of new technology. These debates encompass long-standing issues, such as the appropriate level and form of public support of research, the gap between publicly-funded research and technology commercialization, and the effect of health and safety regulation on innovation.

There are also newer issues, such as the evolving role of intellectual property and the appropriate antitrust treatment of software and other industries in which technology standards play a key role, as well as the relationship between innovation and entrepreneurship.

Interactions between and among researchers and others working in government, business, and non-profit organizations can improve the timeliness, policy-relevance, and focus of academic research. At the same time, easier access to the findings of policy-oriented research can improve public policy decision-making.

One of the important lessons of the past two decades has been the pivotal role of innovation in economic development. The build-up of innovation capacities has played a central role in the growth dynamics of successful developing countries.

In addition, the transfer and, when necessary, adaptation of technologies from developed countries can often contribute significantly to addressing urgent developmental challenges such as providing access to drinking water, eradicating neglected diseases or reducing hunger.

Different types of innovation can play different roles at various stages of development. In earlier stages, incremental innovation is often associated with the adoption of foreign technology, and social innovation can improve the effectiveness of business and public services. High-technology, R&D-based innovation matters more at later stages of development and for the most part, in advanced businesses in developing economies, when it is both a factor of competitiveness and of learning (which allows for completing the “catch-up” process). Table 1 provides a schematic overview of various aspects of innovation.

**Table 1. Why innovation is important for developing and emerging countries. [1]**

Country category	Mechanism/objective of innovation	Type/source of innovation	Main agents involved	Evidence/example
Developing/low-income countries and emerging and middle-income countries	<b>Adoption requires adaptation:</b> Innovation needs to respond to specific “local” conditions for outcomes.	Incremental innovation based on foreign innovations and technologies	Universities and research institutes, leading private businesses, especially those with exposure to foreign markets and businesses	<ul style="list-style-type: none"> <li>• New plant varieties for agriculture</li> <li>• Efforts at developing new methods for mineral extraction in the Chilean copper industry to satisfy local needs</li> </ul>
<b>Inclusive innovation:</b> Innovation for/by low- and middle-income households to improve welfare and access to business opportunities.	Incremental innovation based on foreign technology and/or local, traditional knowledge generated “out of necessity”. Social innovation helping to introduce technical innovations in communities.	NGOs, small firms, public and private associations engaged in disseminating knowledge via networks, private, often large businesses	<ul style="list-style-type: none"> <li>• India (nano cars; grassroots innovation)</li> <li>• Mobile banking services</li> </ul>	
Mainly middle-income countries but also some opportunities for developing / low-income countries	<b>Build up innovation capacities</b> that will be key for reaching the world technological frontier in many industries, esp. relevant to avoid “middle-income traps”.	Incremental and radical innovation capacity to compete with leading world innovators.	Requires full development of innovation systems involving diasporas as a connector.	South Korea increased R&D in the 1990s.
<b>Address environmental, health and social challenges</b> through global innovation efforts and local efforts to address them.	Major innovations and scientific research conducted in global partnerships but also marginal innovations to address welfare of poor people.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Public and private universities and research institutions connected to global networks.</li> <li>• Major private businesses operating in these sectors.</li> </ul>	Innovations concerning soil.	
<b>Build-up niche competencies</b> , i.e. growth/ exports in sectors of comparative advantage.	Incremental innovations based on applying foreign innovations and technologies strategically to support industrial development.	Public institutions to address co-ordination challenges, private sector initiative including foreign companies	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Colombian and Ecuadorian flower industry</li> <li>• Malaysia’s palm oil sector</li> </ul>	
Mainly emerging/ middle-income countries after initial progress on dimensions above	<b>Climb the value ladder in global value chains</b>	Incremental and radical innovation capacity to differentiate contributions	Involves private sectors with support from public agents, intermediaries, diasporas can play a central role, large firms can be important.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Automotive industries in Malaysia and Thailand</li> <li>• India’s software industry</li> </ul>
<b>Keep competitiveness in frontier industries</b> when the country is already at the frontier.	Innovation is identical to developed countries exposed to developments in the global market.	Involves mainly the private sector in interaction with public research institutions and universities, global partnerships often equally of relevance, role of large firms	Brazilian company Embraer as well as leading R&D firms from emerging economies	

## List of References

1. OECD (2012), "Innovation for development: The challenges ahead", in OECD Science, Technology and Industry Outlook 2012, OECD Publishing. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://dx.doi.org/10.1787/sti\\_outlook-2012-7-en](http://dx.doi.org/10.1787/sti_outlook-2012-7-en)

**Стодол В.М.**, студентка 1 курса, группа ФИЭМ-15-3, факультет ФИЭМ  
Научный руководитель: **Каракчиева Л.О.**, магистр экономических наук кафедры ИПМ  
*Карагандинский государственный технический университет (г. Караганда, Казахстан)*  
e-mail: 100dol vika@mail.ru

### Создание инноваций как основа стратегического развития экономики Казахстана

В условиях реформирования казахстанской экономики одной из первостепенных задач является развитие инновационной деятельности и внедрения таких научно-технических достижений в экономику страны, которые могли бы обеспечить конкурентоспособность отечественной продукции на мировом рынке. В настоящее время реализуется несколько государственных программ для обеспечения технологического прорыва во многих отраслях экономики. Основные шаги по реализации и активизации инновационной программы сделаны с принятием Стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан до 2015 г., Закона О государственной поддержке инновационной деятельности, программы «30 корпоративных лидеров» и др. [1]

Достижение целей программы разбито на 3 этапа. Первый этап (с 2003 по 2005 годы) уже завершен. На первом этапе, были внесены необходимые изменения в законодательство, отраслевые программы развития, определены объемы финансирования науки, образования, подготовки соответствующих специалистов. Также были созданы институты развития, через которые государство осуществляет свое участие в реализации программы.

Второй этап, приходящийся на 2006-2010 годы, включает в себя изучение инициатив частного сектора, поиск инвесторов - участников реализации отобранных проектов, подготовку кадров, строительство и реконструкцию основных и вспомогательных объектов.

На первом этапе были заложены предпосылки создания технопарков в таких городках, как Алматы, Караганде, Уральске.

На втором этапе реализации стратегии планируется открытие технопарков Восточно-Казахстанской, Северо-Казахстанской, Южно-Казахстанской областях и Астане.

Для активизации индустриально-инновационного развития было принято ряд мер: разработана Государственная программа по формированию и развитию национальной инновационной системы, создан Национальный инновационный фонд, АО «Центр инжиниринга и трансферта технологий», действует Банк Развития Казахстана.

Приоритетными направлениями Национального инновационного фонда являются технологические услуги для нефтегазового сектора, информационной технологии, переработка сельскохозяйственной продукции, а также биотехнологии и фармацевтика.

Реализация программы должна дать такие результаты, как увеличение ВВП, объема инвестиций в основной капитал, доли товарооборота в мировой торговле (экспортоориентированной) товарной и сервисной продукции. Будут привлечены в страну новые передовые инновационные технологии по производству продукции с высокой добавленной стоимостью, при этом доля перерабатывающих отраслей в экономике страны будет значительно увеличена.

Для обеспечения системного подхода к развитию инновационной деятельности в Казахстане, была принята программа по формированию и развитию национальной инновационной системы Республики Казахстан на 2005 - 2015 годы. Целью программы является формирование инновационной системы открытого типа, обеспечивающей создание конкурентоспособного конечного продукта на основе использования отечественного, а также зарубежного научного потенциала и технологий. К основным задачам программы относятся развитие научного потенциала, формирование и поддержка развития инновационной предпринимательской среды, многоуровневой инновационной инфраструктуры, обеспечение эффективного взаимодействия между элементами национальной инновационной системы, совершенствование нормативной правовой базы.

Однако инновационная система начнет действовать эффективно лишь при наличии таких условий, как:

- технологический и интеллектуальный потенциал, достаточный для запуска инновационного процесса;
- институциональная система (включающая как формальные, так и неформальные элементы), ориентированная на инновационное развитие;



- востребованность инноваций большинством хозяйствующих субъектов, физических лиц, НИС в целом;

достаточный уровень экономического развития (объем ВВП и ВВП на душу населения), позволяющий необходимое финансирование инновационной системы. [1]

В республике в настоящее время наблюдаются широкие предпосылки для развития частного бизнеса, активизации инновационной деятельности при поддержке государственных программ во всех отраслях экономики.

Казахстан обладает большими конкурентными преимуществами. Это выгодное географическое расположение страны, большие запасы природных ресурсов, образованное и трудоспособное население, развитая сеть высших учебных заведений и научно-исследовательских институтов. Это дает большие преимущества для развития высокотехнологичных производств с высокой добавленной стоимостью.

Импортная продукция на казахстанском рынке дает отечественным предприятиям толчок для повышения качества товаров и предоставляемых услуг, приближению их к стандартам развитых стран. Ценовая конкурентоспособность товаров и услуг отечественных предприятий — уже недостаточное условие сохранения их позиций даже на внутреннем рынке.

Процессы глобализации не оставляют возможности казахстанским предприятиям существовать вне международной торговли, пользоваться государственными мерами защиты отечественных производителей. Это активизирует деятельность предприятий к поиску более перспективных технологий, бизнес-решений для обеспечения конкурентных преимуществ в современном мире.

Большим преимуществом для инновационного предпринимательства является признание необходимости и стимулирование государством структурных изменений в экономике, общее улучшение инвестиционного климата, существенное улучшение правовой базы, в том числе инновационной деятельности, что позволяет бизнесу любого масштаба чувствовать себя более уверенно.

Рациональное и целенаправленное использование конкурентных преимуществ должно способствовать формированию и разработке государственных программ и бизнес-решений перспективных отраслей реального сектора экономики, позволяющих обеспечить производство конкурентоспособных на мировом рынке товаров и услуг, обеспечить правильное соотношение специализации и универсализации национальной экономики на мировом рынке, что особенно важно в условиях развивающегося кризиса. [1]

В связи с этим, государственные программы по поддержке инноваций должны быть скоординированы. Необходимо формирование единой инновационной системы, которая объединит в себе инновационное предпринимательство, инновационную инфраструктуру, научно-исследовательский потенциал.

#### Список используемых источников:

1. Закон Республики Казахстан «О государственной поддержке инновационной деятельности» (с изменениям и дополнениями по состоянию на 30.03.2009 г.)

Страхова А.А., Чернієнко М.С., студенти гр. ОА-111,

Селінний М.М., к.е.н., доц

*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

e-mail: selm@meta.ua

### Державна політика України у сфері охорони праці з огляду на інтеграцію до Європейського Союзу

**Постановка проблеми.** Згідно із Конституцією, життя людини є найвищою цінністю в Україні. Головним обов'язком кожної країни є забезпечення безпечних нешкідливих умов праці. В Україні створено законодавчу базу захищеності життя і здоров'я працівників. В Україні, велика кількість законів залишається на папері і не працюють. Значна кількість працівників не мають офіційного оформлення, що призводить до втрати можливості законного захисту їх прав. Тому на сьогоднішній день необхідно проводити значну роботу щодо вдосконалення законодавчої бази з питань охорони праці, адаптації українського законодавства з охорони праці до вимог Європейського Союзу.

**Мета:** проаналізувати сучасний стан охорони праці в Україні, перспективи розвитку та виконання законів про охорону праці. **Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Окремі аспекти системи міжнародно-правової охорони праці знаходили відображення в працях таких науковців, як Беззуб Б. С., Болотіна Н. Б., Волошина С. М., Гогіташвілі Г., Жарков Б. Н., Іванов С. А., Карташкін С. В., Кисельов І. Я., Міхатуліна О. М., Френкель Е. Б. та ін. Однак, проблема міжнародно-правового забезпечення охорони праці є складною та комплексною і потребує подальших ґрунтовних наукових досліджень.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Незадовільні умови безпеки праці, високий рівень виробничого травматизму і професійних захворювань, на думку П. Ізюти, зумовлені комплексом об'єктивних та

суб'єктивних причин. Серед найголовніших із них численні порушення чинного законодавства про охорону праці – з одного боку, та наявність низки істотних недоліків у цьому законодавстві – з другого. Інтеграція України у європейське співтовариство, здійснення ринкових реформ потребують не тільки вдосконалення чинних правових норм, а й створення нових, які відповідають світовим стандартам та вимогам. Ці стандарти, як і вся чинна міжнародна правова система, ґрунтуються передусім на принципах охорони та захисту прав людини і громадянина [3].

В загальному вигляді законодавство Євросоюзу в цій сфері можна умовно розділити на дві групи: директиви ЄС щодо захисту працівників, директиви ЄС щодо випуску товарів на ринок .

Нормативно-правова база Євросоюзу та України про охорону праці згрупована у таблиці 1.

Таблиця 1 - Законодавчі акти, що регулюють охорону праці

В Україні	В ЄС
Конституція України	Директива Ради 89/654/ЄЕС щодо робочого місця
Кодекс законів про працю України	Директива Ради 92/57/ЄЕС щодо тимчасових чи пересувних будівельних майданчиків
Закон України "Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві, який спричинив втрату працездатності"	Директива Ради 92/91/ЄЕС щодо охорони праці на підприємствах, де здійснюється видобування мінеральної сировини через свердловини,
Закон України «Про відпустки»	Директива Ради 92/104/ЄЕС щодо охорони праці на підземних і відкритих гірничодобувних підприємствах;
Закон України «Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення»	Директива Ради 93/103/ЄС під час роботи на борту риболовних суден;
Кодекс цивільного захисту України	Директива Ради 1999/92/ЄС Європейського парламенту та Ради щодо захисту працівників, які піддаються потенційній небезпеці у вибухонебезпечних середовищах);
Закон України «Про місцеві державні адміністрації»	Директива Ради 89/655/ЄЕС щодо використання засобів праці;
Закон України «Про використання ядерної енергії та радіаційну безпеку»	Директива Ради 89/656/ЄЕС щодо використання засобів індивідуального захисту на робочому місці;
Закон України «Про охорону праці»	Директива Ради 90/269/ЄЕС щодо ручного переміщення вантажів, коли є ризик пошкодження спини у робітників;

Отже, згрупувавши дані таблиці 1, можемо зазначити, що законодавча база Європейського Союзу є більш розширеною у порівнянні з українською. Сучасне законодавство України з охорони праці вимагає більш якісної підготовки спеціалістів з вищою освітою для всіх галузей народного господарства. Об'єктивними причинами цього є глибокі суспільно-економічні зміни.

Дії країни, які спрямовані на підвищення розвитку стану охорони праці, потребують істотних змін у трудовому законодавстві, тому що певні його норми є неузгодженими між собою. Найголовнішою причиною цього недоліку є відсутність чіткого визначення правової природи певних інститутів трудового права, зокрема, інститутів розслідування та обліку нещасних випадків на виробництві та відповідальності роботодавця за нещасні випадки, що трапилися на його підприємстві. Кількість потерпілих від нещасних випадків, пов'язаних з виробництвом, за основними видами подій, що призвели до нещасного випадку, в Україні у 2013 році представлені на рисунку 2, згідно даних Державної служби статистики України [1].

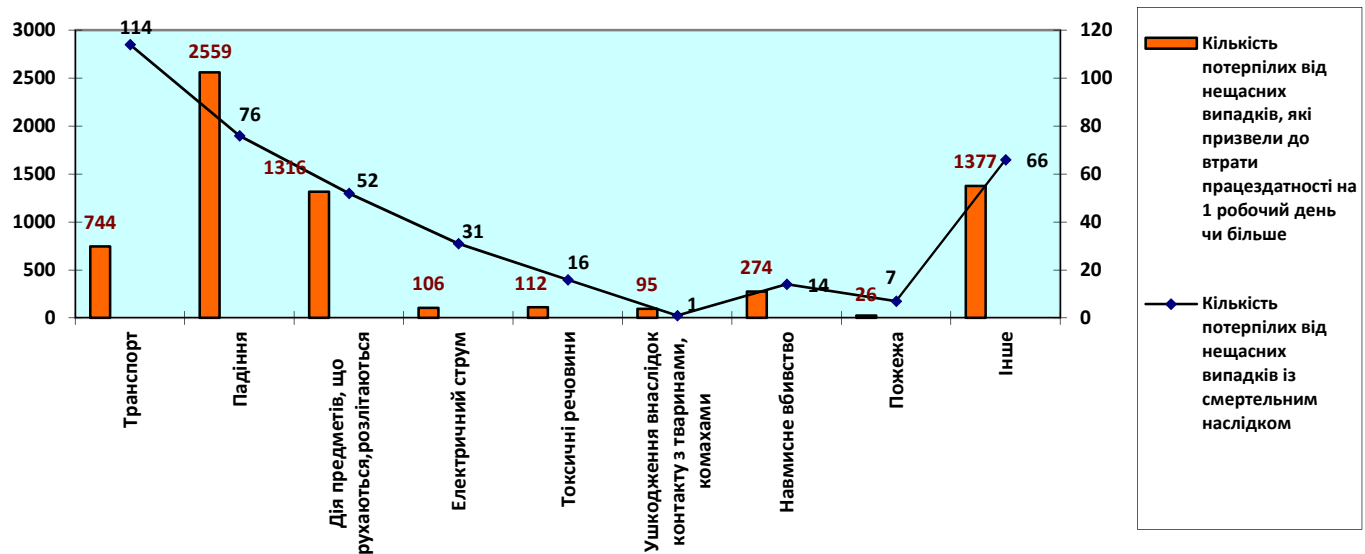


Рисунок 1- Кількість потерпілих від нещасних випадків, пов'язаних з виробництвом, за основними видами подій, що призвели до нещасного випадку, в Україні у 2013 році

Отже, проаналізувавши дані таблиці 2, можемо зазначити, що нещасні випадки на виробництві зараз дуже поширені. Протягом 2013 року на виробництві постраждало 8 538 особи, які призвели до втрати працездатності на 1 робочий день чи більше, в тому числі смертельно 474 осіб. Тому дуже важливо неухильно виконувати приписи правових норм, які визначають порядок розслідування і обліку нещасних випадків, на підставі чого розробляються заходи по їх запобіганню. Сприяння полегшенню та оздоровленню умов праці, запобігання травматизму та професійних захворювань є головною метою законодавства про охорону праці. Якщо норми про охорону праці не були належним чином виконані, закон покликаний сприяти виявленню причин нещасних випадків, їх усуненню та відшкодуванню шкоди потерпілому.

**Висновок.** Розглянувши питання щодо проблем нормативно-правової бази України зауважмо, що, європейське законодавство в сфері охорони праці забезпечує безпечніші умови праці на доволі високому рівні порівняно з рівнем безпеки в Україні. Однак потрібно звернути увагу на те, що кожна держава повинна самостійно вирішувати це питання, і тому в нашій країні треба активізувати роботу з узгодження вимог, законів та нормативно-правових актів зі стандартами ЄС.

#### Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv\\_u/15/Arch\\_trav\\_bl.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/15/Arch_trav_bl.htm).
2. Закон України «Про охорону праці» Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1992, № 49
3. Ізюта П. О. Основні напрями удосконалення правового регулювання охорони праці в умовах ринкової економіки / Юридичний вісник Причорномор'я. – 2011. – № 1(1) – С. 257.

Сулейменова Р.К., студентка 2 курсу, група СКС-14-1,  
факультет інженерної економіки і менеджмента  
Научный руководитель: Стеблякова Л.П., зав. каф. ИПМ, д.э.н., доцент  
Казахдинский государственный технический университет (г. Караганда, Казахстан)  
e-mail: Larissast@hotmail.com

#### Формирование предпринимательских компетенций как условие повышения конкурентоспособности выпускников инженерных специальностей

Проблема подготовки высококвалифицированных, конкурентоспособных кадров инженерных специальностей является сегодня особенно актуальной. Это связано с необходимостью выполнения второй пятилетки Государственной программы индустриально-инновационного развития Казахстана, для которой нужны специалисты новой формации, нового мышления, с новыми, отвечающими современным требованиям,

компетенциями. Как следствие, перед техническими вузами, традиционно ведущими подготовку кадров инженерной направленности, встает проблема поиска способов повышения качества будущих специалистов и усиления их конкурентоспособности на рынке труда.

Конкурентоспособность выпускника вуза можно определить, как его «интегральное качество, представляющее собой совокупность ключевых компетенций, ценностных ориентаций, позволяющих данной личности успешно функционировать в социуме» [1, с.805].

Среди важнейших составляющих конкурентоспособности выпускников технических вузов, по нашему мнению, является наличие у них предпринимательских компетенций, способностей продвигать инновации в производство.

Продвижение инноваций в производство является одной из приоритетных задач в нашей стране. В Казахстане создана соответствующая правовая основа для стимулирования инноваций. Разработан целый ряд мер по коммерциализации и продвижению новых технологий в производство. В то же время сегодня все более и более очевидным становится тот факт, что, несмотря на создание определенных институциональных условий, существенному увеличению расходов на исследования и разработки, казахстанская наука все еще не стала драйвером инновационного развития экономики. Во многом это объясняется несвязанностью науки с производством. Как правильно отметил депутат Мажилиса Парламента РК, академик НАН РК Валихан Бишимбаев, «ученые и производственники работают, по сути, параллельно, решая локальные задачи. Отечественных научных разработок, внедренных в производство, единицы...» [2, с.6]. Это касается, прежде всего, университетской науки. Отсутствие предпринимательских компетенций у ученых, специалистов инженерно-технического профиля является тормозом на пути коммерциализации результатов их научных исследований и разработок.

Подготовка бакалавров, магистров технических специальностей в наших вузах, к сожалению, отстает от мировых тенденций и требований рынка. Блок экономических дисциплин в рабочих учебных планах настолько сокращен, что экономическая грамотность зачастую ограничивается 1-2 дисциплинами, такими как «Экономическая теория» и «Экономика и организация производства». Современные же тенденции таковы, что среди молодежи становятся все более востребованными навыки ведения собственной предпринимательской деятельности, реализации новых научных идей. Современное молодое поколение стремится стать деловыми людьми, достичь успеха.

Социологические исследования свидетельствуют о том, что более 30% молодых людей в возрасте от 16 до 27 лет хотят основать свой собственный бизнес и 12% из них готовы воплотить свои намерения в ближайшие 2-3 года. Но для того чтобы стать успешным предпринимателем, нужно, чтобы молодой человек еще со студенческой скамьи был готов усвоить и реализовать полный набор предпринимательских компетенций, которые будут ему необходимы в дальнейшей работе.

Процесс формирования предпринимательских компетенций должен быть целостным, предполагающим интеграцию основного базового образования и дополнительного предпринимательского.

Как следствие предпринимательская компетентность должна определяться как «составляющая профессиональной компетентности, обеспечивающая направленность деятельности выпускника на достижение коммерческого результата в реализации технических, социальных и других проектов» [3, с.5].

Предпринимательская компетентность предполагает подготовленность, способность к решению реальных предпринимательских задач на основе знаний и умений в сфере экономики, маркетинга, менеджмента, права, а также приобретение первоначального опыта практической предпринимательской деятельности.

Если говорить о структуре предпринимательской компетентности, то можно разделить ее на несколько компонентов: организаторская, в том числе способность к самоорганизации; исследовательская; проектная; инвесторская; правовая; управленческая; коммуникативная; способность к самообразованию и реализации личностных возможностей.

Предпринимательская компетентность предполагает формирование таких умений, как:

- выполнение экономических расчетов;
- проведение маркетинговых исследований;
- разработка бизнес-плана;
- организация работы в группе;
- умение разрешать проблемные ситуации;
- нацеленность на результативность и эффективность и ряд других.

Формирование предпринимательских компетенций у студентов является мощным стимулом к занятию ими предпринимательской деятельностью. В связи с этим блок экономических, предпринимательских дисциплин для студентов и магистрантов технических специальностей должен быть существенно расширен в соответствии с формируемыми компетенциями. Инженер новой формации должен иметь подготовку в сфере менеджмента техники, технологий и научно-образовательной сфере. Должен быть способен не только эффективно использовать полученные во время обучения знания, но и генерировать и применять в своей практической деятельности новые знания в области управления инновационными проектами.

Как было отмечено выше, в Казахстане модель переноса технологий в бизнес еще недостаточно отработана, а для развития малых инновационных предприятий необходим посредник между учеными, генерирующими инновации, и инвесторами, финансирующими бизнес-проекты. Таким посредником становится студент (магистрант, молодой ученый) или студенческая бизнес-команда, имеющая необходимые предпринимательские компетенции. В Университете должна быть создана предпринимательская инновационная мини система, обеспечивающая взаимосвязь реального сектора экономики и среды, производящей знания, посредством развития предпринимательской инфраструктуры. Именно в этом направлении сейчас активно работает Карагандинский государственный технический университет.

Во-первых, Университет продолжает работу по расширению дуального обучения, т.к. ни одно вузовское инженерное образование пока не способно дать такое знание производства «изнутри», как дуальное обучение, и это делает его важной ступенью на пути к успешной производственной карьере и формированию предпринимательских компетенций;

во-вторых, в 2008 году на базе КарГТУ был создан инновационно-образовательный консорциум «Корпоративный Университет», который в настоящее время объединяет 86 системообразующих промышленных компаний Казахстана, Франции, Германии, России, Белоруссии и Узбекистана. Предприятия осуществляют тесное сотрудничество с Университетом, являясь базой производственных практик, открытия филиалов, выполнения хоздоговорных работ, в том числе с привлечением в качестве исполнителей студентов и магистрантов, что также необходимо для формирования и практического развития предпринимательских компетенций;

в-третьих, ведется системная работа по дальнейшему развитию инфраструктуры научно-технического комплекса КарГТУ путем создания 20-ти инновационных центров (по примеру МГТУ имени Н.Э. Баумана), среди которых особое место занимает Центр «Инженерное предпринимательство». Основная цель создания Центра инженерного предпринимательства – распространение опыта формирования предпринимательских компетенций у студентов технических специальностей.

Деятельность Центра направлена на генерацию в университете предпринимательских кадров для создания и тиражирования инновационных продуктов и технологий, а также ведения управленческой деятельности в реальном секторе экономики. Центр является образовательной площадкой, на которой реализуются современные подходы в получении практических навыков в области менеджмента, маркетинга, антикризисного управления и предпринимательства.

На базе Центра ведется работа по созданию моделей ресурсоэффективных производственных систем, а также формированию предпринимательской экосистемы.

Для лучшего достижения результата в Центре используются:

- современные педагогические технологии, позволяющие повысить интерес обучающихся к приобретению новых компетенций, в том числе дистанционные;
- активные методы обучения, в частности тренинги, деловые игры, групповая динамика, проектные методы обучения;
- коучинговые технологии, позволяющие формировать собственные успешные стратегии, считывать и внедрять стратегии поведения успешных предпринимателей, работать с убеждениями, тормозящими предпринимательскую деятельность и т.д.

Подготовка предпринимателей предполагает:

во-первых, консультации по регистрации юридических лиц, налогообложению, бухучету, лицензированию, бизнес планированию и другим вопросам;

во-вторых, формирование предпринимательских компетенций через проведение семинаров, тренингов, вебинаров, деловых и ролевых игр, а также использование других современных преподавательских технологий.

В работе Центра инженерного предпринимательства предполагается обсуждение тех или иных проблем с реально действующими предпринимателями, готовыми поделиться информацией о ведении бизнеса, проблемах и успешных подходах к их решению.

Программа обучения предусматривает реальное проведение переговоров, осуществление продаж, установление контактов с поставщиками, реализацию мероприятий по управлению командой.

Только тесная связь университетов с производственной и инфраструктурной сферами сможет обеспечить подготовку высококвалифицированных экономических, управленческих и инженерных кадров, готовых к реализации государственной программы индустриально-инновационного развития страны, Плана развития нации – 100 конкретных шагов по реализации пяти институциональных реформ, а также обеспечения вхождения Казахстана в тридцатку наиболее развитых стран мира.

#### Список использованных источников:

1. Сальникова Л.Ю. Концепция управления конкурентоспособностью выпускников вузов на рынке труда // Фундаментальные исследования. – 2011. – № 12-4. – С. 805-808.
2. Тусупбекова Л. Фундамент для модернизации // Казахстанская правда. – 13 июня 2015 г. – С. 6.

**Ткаченко К.О.**, студентка 2 курсу, група БФКБ 414,  
фінансово-кредитний факультет,  
**Діденко С.В.**, старший викладач кафедри банківської справи  
Черкаський навчально-науковий інститут  
ДВНЗ «Університет банківської справи» (м. Черкаси, Україна)  
e-mail: dsv@live.ru

### **Роль державних банків розвитку в умовах забезпечення інвестиційного потенціалу економічного зростання**

Позитивна динаміка процесів розвитку економіки обумовлений потенціалом інноваційно-інвестиційного розвитку, формуванням та реалізацією ефективних управлінських рішень на рівні державного управління, а також, інституційних передумов їх ефективної реалізації.

В умовах економічних викликів, проблема ефективної монетарної та фінансово-бюджетної політик ускладнюється турбулентністю ринку, та високими темпами інфляційних тенденцій. Це обумовлено процесами стагнації, що викликано падінням промисловості, та стрімкими темпами інфляції девальваційного характеру. Проблеми в економіці зумовлені надмірним зносом основних фондів, що складає 83,5 % станом на 2014 рік (табл. 1), високим рівнем доларизації економіки. Такий стан основних фондів в структурі народного господарства, рівень конкурентоздатності національної економіки, обумовлює пошук джерел та механізмів забезпечення інноваційно-інвестиційного потенціалу розвитку пріоритетних галузей країни.

Поточні тенденції в національній економіці засвідчують посилення технологічної несумісності української економіки з розвиненими країнами, що консервує за Україною у міжнародному поділі праці, та визначає роль постачальника продукції первинної обробки, з низьким вмістом доданої вартості обумовленої сировинним експортом. Проблема соціально-економічного розвитку поглиблюється значною демонетизацією економіки, та зростаючим рівнем тіньової економіки, що за офіційними даними, станом на I квартал 2015 року, зріс до 47% від обсягу офіційного ВВП [7].

Таблиця 1

#### **Вартість основних засобів**

Роки	У фактичних цінах на кінець року, млн. грн.		Ступінь зносу, у %
	Первісна (переоцінена) вартість	Залишкова вартість	
2009	3903714	1597416	60,0
2010	6648861	1731296	74,9
2011	7396952	1780059	75,9
2012	9148017	2135987	76,7
2013	10401324	2356962	77,3
2014	13752117	2274922	83,5

*Джерело.* Складено на основі [1].

Повільність якісних зрушень в динаміці розвитку промисловості обмежує структурні та функціональні зміни в національній економіці України, спрямовані на підвищення її конкурентоспроможності на основі технологічної модернізації, відтак – перехід до нової якості економічного розвитку країни.

Забезпечення позитивних темпів економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності української економіки не можуть бути досягнуті без високої динаміки інвестиційних і інноваційних процесів, зосередження державних і приватних фінансових ресурсів на пріоритетних напрямках забезпечення стійкого тривалого розвитку економіки.

Виконавши комплекс робіт з передбачення структури майбутньої економіки України, експерти прийшли до консенсусного висновку, що на перспективних часових горизонтах Україна може досягти успіху в міжнародному розподілі праці, виходячи з географічного положення, наявного людського потенціалу та природних ресурсів, розвиваючи наступні кластери економіки (табл. 2) [2].

## Головні кластери майбутньої економіки України та пріоритетність їх внеску в загальне зростання

№п /п	Кластер економіки	Внесок у загальне зростання економіки (%) 2015–2020	Внесок у загальне зростання економіки (%) 2020–2030	Оцінка внеску в загальне зростання економіки (1-10) 2015–2020	Оцінка внеску в загальне зростання економіки (1-10) 2020–2030	Часовий інтервал зростання кластера економіки (роки)
1	Аграрний сектор	14	17	6,0	7,0	2015–2020
2	Військово-промисловий комплекс	13	15	5,0	6,0	2015–2030
3	Інформаційно-телекомунікаційні технології	8	12	4,0	5,5	2015–2020
4	Створення нових речовин і матеріалів, нанотехнології	7	12	4,25	5,5	2020–2025
5	Енергетика	7	11	4,0	4,5	2017–2025
6	Високотехнологічне машинобудування	6	8	3,5	4,0	2020–2025
7	Розвиток транзитної інфраструктури	2	5	2,0	3,0	2020–2030
8	«Науки про життя» (біомедична інженерія, клітинна медицина, фармація)	1	5	1,5	3,0	2020–2025
9	Туризм	2	5	2,0	3,0	2017–2025
10	Інші кластери (переважно низькотехнологічні та сировинні)	40	10	9,5	4,25	2017–2030

Джерело. [2]

Отже, для збалансованого розвитку Україна має створити стартовий капітал власними силами переважно за рахунок двох кластерів (які вже працюють): «Інформаційно-телекомунікаційні технології» та «Аграрний сектор». Потім цей капітал може бути інвестовано в розвиток інших кластерів економіки України. Експерти передбачають, що незважаючи на отримання кредитів від міжнародних фінансових установ, економіка України продовжить своє падіння приблизно до 2017–2020 років, аж поки сумарний внесок у ВВП від усіх кластерів економіки, який створюватиметься за рахунок технологій 5-6 технологічних укладів, не перевищить 5–7 % [2].

Внутрішні потреби ресурсного забезпечення в історії піднесення економік розвинутих країн поклалися на функції національних банків розвитку. Банки розвитку є інструментом державної економічної політики і відіграють важливу роль у реалізації її стратегічних напрямів. Створення банків розвитку з державним капіталом спрямоване на більш активну участь держави у проведенні структурної економічної політики шляхом масштабних інвестицій у пріоритетні галузі економіки. У світовій практиці до категорії банків розвитку відносять інвестиційні інститути, що займаються довгостроковим кредитуванням (в основному на пільгових умовах) окремих галузей і сфер господарства. Діяльність таких інститутів спрямована на вирішення чотирьох основних завдань:

1. подолання проблем у сфері інноваційної діяльності;
2. сприяння інституційній перебудові національних економік шляхом фінансового сприяння формуванню і розвитку необхідних сегментів ринку;
3. розвитку економічної і соціальної інфраструктури;
4. усунення істотних регіональних дисбалансів.

Розв'язання стратегічних завдань національної економіки в основі активізації інвестиційної діяльності вимагає дієвої участі держави в частині розподілу ризиків між державою і приватним сектором шляхом фінансування та використання відповідних ринкових стимулів для ефективної реалізації інвестиційних проектів.

На відміну від комерційних банків, банки розвитку спрямовують фінансові ресурси в ті сфери, які вважаються пріоритетними для національної економіки, від промисловості й сільського господарства, до розвитку

зовнішньоекономічної діяльності, інфраструктури, а також підприємств малого і середнього бізнесу. Національний банк розвитку – спеціалізована державна фінансово-кредитна установа, яка створюється державою або функціонує на основі державних гарантій, метою діяльності якої є підтримка довгострокового фінансування суспільно значущих проєктів, що сприяють економічному зростанню, розвитку економіки та вирішенню соціальних завдань. Банк розвитку не конкурує із приватним сегментом вітчизняної банківської системи, виконуючи спеціальні завдання щодо сприяння розвитку економіки країни, які не реалізуються іншими банками. Фундаментальний аспект діяльності – довгострокове фінансування та надання фінансової допомоги для видів діяльності або секторів економіки, де рівень ризику може перевищувати можливості звичайних фінансових систем.

Діяльність банків розвитку спрямована на вирішення таких завдань: забезпечення національним компаніям доступу до довгострокового фінансування, формування національних ринків довгострокового капіталу; акумулювання фінансових ресурсів із зовнішніх і внутрішніх джерел для реалізації державної інвестиційної політики; забезпечення фінансових ресурсів для середньо- і довгострокових проєктів; забезпечення державної підтримки цільових груп і цільових секторів економіки; обмеження кредитних ризиків; сприяння інноваційним процесам; полегшення негативного впливу фінансових криз через фінансування, що за своїм характером є антициклічним, з наданням позик навіть протягом періодів економічного спаду і об'єднанням зусиль із регіональними фінансовими інститутами; прискорення зростання національної економіки; сприяння розвитку промисловості, сільського господарства, модернізації виробничої бази для забезпечення зростання обсягів виробництва, підвищення можливостей для зайнятості; сприяння фінансовому та економічному розвитку регіонів, зокрема аграрних, здійснення інвестиційних проєктів, що забезпечують вирівнювання регіональних диспропорцій розвитку; здійснення інвестиційних проєктів у галузях економічної й соціальної інфраструктури, а також у сільському господарстві; розвиток фінансової інфраструктури; розвиток фінансових інститутів небанківського типу; розвиток внутрішнього ринку цінних паперів і боргового капіталу шляхом продажу власних акцій і облігацій; допомоги підприємствам, яким надано фінансування чи допомогу у випуску та розміщенні їхніх цінних паперів; продажу власного портфеля інвестицій; надання технічної допомоги секторам, які є ключовими для економічного зростання [3].

Аналіз міжнародного досвіду показує, що більшість банків розвитку мають особливий законодавчий статус (табл. 3).

Таблиця 3

### Особливості статусу деяких банків розвитку

Банк	Країна та рік заснування	Законодавче забезпечення	Форма власності	Передумови створення та державна підтримка
KfW Bankengruppe	Німеччина, 1948 рік	Спеціальний закон «Про KfW»	на 80 % - Федеральному уряду та на 20 % - Федеральним землям	Створений, для відновлення економіки країни Німеччини після війни та будівництва нової сильної країни на руїнах. 100% – гарантія держави, звільнення від податків
China Development Bank	Китай, 1994 рік	Рішення Державної ради КНР «Про реформу фінансової системи»	на 100% - належить державі	Створений, щоб бути незамінним каталізатором стратегій соціально-економічного розвитку Китаю.
Банк розвитку Казахстану	Казахстан 2001 рік	Закон «Про Банк Розвитку Казахстану»	на 84,49 % - належить уряду Казахстану та на 15,51 % - місцевим органам влади	Створений для підтримки та розвитку національної економіки 100% – гарантія держави, звільнення від податків
Внешэкономбанк	Росія, 2007 рік.	Закон «Про банк розвитку»	на 100 % - належить державі	Створений для підвищення конкурентоспроможності російської економіки, її диверсифікації та стимулювання інвестиційної діяльності
Банк Развитку Японії	(Японія, 1951)	Окремий законодавчий акт, прийнятий парламентом	100% – державна участь	50% – гарантія держави за зобов'язанням, прямі позики Уряду, додаткові внески в капітал

Джерело. Складено на основі [3,4,5]



Правове регулювання та розподіл власності координує інвестиційний попит, оптимізує перерозподіл фінансових ресурсів в аспекті забезпечення потреб регіону та забезпечення інвестиційного розвитку, що є надзвичайно актуальним в контексті децентралізації та реформи місцевого самоврядування в Україні.

Наповнення ресурсів банків розвитку здійснюється за такими механізмами фінансового розподілу [6]:

1. Залучення бюджетних асигнувань і позик. У Китаї Міністерство фінансів надає за рахунок коштів державного бюджету фінансування Державному банку розвитку відповідно до прогресу реалізації конкретних проектів (Вк).

2. Розміщення на внутрішньому ринку цінних паперів, що емітуються як від свого імені (під гарантію держави), так і за дорученням уряду (поряд із розміщенням облігаційних позик на світовому ринку й кредитів міжнародних кредитно-фінансових організацій) (Фр).

3. Використання частини резервів комерційних банків (Бр). Для цього можуть здійснюватися такі заходи: розміщення центральним банком частини обов'язкових резервів комерційних банків в облігації банків розвитку з виплатою фіксованого відсотка; залучення центральним банком частини обов'язкових резервів комерційних банків облігаціями банків розвитку;

4. Акумуляція заощаджень населення (Кн).

5. Мобілізація депозитів (Др).

6. Використання прибутку від діяльності банку (Пд). В Німеччині чистий прибуток банку KfW згідно із законом не підлягає розподілу між засновниками, а після відрахувань на амортизацію повинен спрямовуватись у статутний резерв, максимальний розмір якого може становити 1 млрд 875 млн євро. Залишок чистого прибутку має спрямовуватись у спеціальний резерв. Такий порядок не тільки підвищує відповідальність виконавського органу KfW.

7. Залучення коштів суверенних фондів (Сф).

Отже, фонди інвестиційного розвитку (ФІР) формуються на акумуляції ресурсів з відповідних джерел:

$$\text{ФІР} = (\text{Вк}) + (\text{Фр}) + (\text{Бр}) + (\text{Кн}) + (\text{Др}) + (\text{Пд}) + (\text{Сф}) \quad (1)$$

Інститути розвитку є необхідним та ефективним інструментом державної економічної політики, що дозволяє комплексно розв'язувати невідкладні проблеми інвестиційно-інноваційного розвитку економіки України.

#### Список використаних джерел:

1. Вартість основних засобів станом на 2014 рік. - [Електронний ресурс]//Офіційний сайт Державної Служби Статистики України. - Режим доступу: <http://ukrstat.org/>
2. Форсайт економіки України: середньостроковий (2015–2020 роки), і довгостроковий (2020–2030 роки) часові горизонти//Наукове видання. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://wdc.org.ua/sites/default/files/Foresight2015-short-UA.pdf>
3. Зарубіжний досвід функціонування і діяльності банків розвитку: уроки для України / Б. І. Пшик, І. О. Федуняк // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. - 2013. - № 2. - С. 128-134. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VUbsNbU\\_2013\\_2\\_26.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VUbsNbU_2013_2_26.pdf)
4. Роль банків розвитку в реалізації державних інвестиційних проектів: зарубіжний досвід і проблеми Росії / Л.Г. Таранкова // РАН. Государственные инвестиции в рыночной экономике: пределы и возможности. Материалы круглого стола – 2006. – С. 108–121.
5. Банки развития Китая / С. П. Савинский, Д. А. Смахтин. Режим доступу: <http://www.cbr.ru/publ/moneyandcredit/china.pdf>
6. Кіндзерський Ю. До питання створення і забезпечення дієвості банку розвитку в Україні [Електронний ресурс] / Ю. Кіндзерський. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Ekonomist/2011\\_5/19.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekonomist/2011_5/19.pdf).
7. Тенденції тіньової економіки в Україні за 1 квартал 2015 року. - Звіт міністерство економічного розвитку і торгівлі України. - Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=da243606-8d4b-49f5-9fa4-34994d5db4d2>

**Топал А.С.**, студентка 3 курсу, група Мен-132,  
факультет проектного менеджменту, управління якістю та життєзабезпечення  
Науковий керівник: **Мельников С.В.**, к.п.н., доцент  
*Навчально-науковий інститут економіки  
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*  
e-mail: [mle.anastasiia@yandex.ua](mailto:mle.anastasiia@yandex.ua)

#### Охорона праці як детермінанта розвитку національної економіки України

Угода України про асоціацію з Європейським Союзом ставить для нашої країни багато нових завдань та викликів. Одним з них є виведення нашої продукції на якісно новий рівень та забезпечення її відповідності світовим стандартам. Створення вільної торгової зони з Євросоюзом з 1 січня 2016 року може поставити під загрозу нашу національну економіку, оскільки вільний доступ іноземних підприємств на українські ринки створюють велику конкуренцію для національних виробників. Питання охорони праці є основним напрямком розвитку для українського

товаровиробника. Тому дослідження даного питання стає дуже актуальним для сучасних українських економічних реалій.

Дану тему досліджують Б.В.Буркинського, О.О.Веклич, О.І.Вишницької, Н.В.Гахович, М.В.Гришук, С.І.Дорогунцова, В.В.Зацарний, Д.В.Зеркалов, О.Л.Кашенко, В.С.Козяков, Л.Г.Мельника, Є.В.Мішеніна, Л.О.Митюк, Я.Б.Олійника, О.І. Полукаров, Р.В.Сабарно, І.М.Синякевича, К.Н.Ткачук, М.О.Халімовський.

Охорона праці – «це система правових, соціально-економічних, організаційно-технічних, санітарно-гігієнічних і лікувально-профілактичних заходів та засобів, спрямованих на збереження життя, здоров'я і працездатності людини у процесі трудової діяльності» [1].

Державна політика в галузі охорони праці базується на принципах [1]:

- пріоритету життя і здоров'я працівників, повної відповідальності роботодавця за створення належних, безпечних і здорових умов праці;
- підвищення рівня промислової безпеки шляхом забезпечення суцільного технічного контролю за станом виробництв, технологій та продукції, а також сприяння підприємствам у створенні безпечних та нешкідливих умов праці;
- комплексного розв'язання завдань охорони праці на основі загальнодержавної, галузевих, регіональних програм з цього питання та з урахуванням інших напрямів економічної і соціальної політики, досягнень в галузі науки і техніки та охорони довкілля;
- соціального захисту працівників, повного відшкодування шкоди особам, які потерпіли від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань;
- встановлення єдиних вимог з охорони праці для всіх підприємств та суб'єктів підприємницької діяльності незалежно від форм власності та видів діяльності;
- адаптації трудових процесів до можливостей працівника з урахуванням його здоров'я та психологічного стану;
- використання економічних методів управління охороною праці, участі держави у фінансуванні заходів щодо охорони праці, залучення добровільних внесків та інших надходжень на ці цілі, отримання яких не суперечить законодавству;
- інформування населення, проведення навчання, професійної підготовки і підвищення кваліфікації працівників з питань охорони праці;
- забезпечення координації діяльності органів державної влади, установ, організацій, об'єднань громадян, що розв'язують проблеми охорони здоров'я, гігієни та безпеки праці, а також співробітництва і проведення консультацій між роботодавцями та працівниками (їх представниками), між усіма соціальними групами під час прийняття рішень з охорони праці на місцевому та державному рівнях;
- використання світового досвіду організації роботи щодо поліпшення умов і підвищення безпеки праці на основі міжнародного співробітництва.

Охорона праці може забезпечити вищий рівень якості продукції та зекономити виробничий час, який міг би бути використаний для впровадження нововведень.

Основними причинами нещасних випадків у нашій країні є порушення технологічного процесу, трудової та виробничої дисципліни, вимог безпеки при експлуатації транспортних засобів, незадовільне утримання й недоліки в організації робочих місць, незадовільна організація виконання робіт, невикористання засобів індивідуального захисту [2, с. 92].

Останнім часом в Україні були відсутні систематизована законодавча база, механізми її впровадження на підприємствах та контроль за дотриманням зазначених вимог.

За даними статистики Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України [3] за перший квартал 2013 року надійшло 2916 повідомлень про нещасні випадки на виробництві, в яких постраждало 2972 особи, в т.ч. 372 - із смертельним наслідком.

Найпоширенішими причинами цих нещасних випадків стали [3]:

- невиконання вимог інструкцій з охорони праці – 35,4% від загальної кількості травмованих осіб по Україні (829 травмованих осіб);
- невиконання посадових обов'язків – 8,6% (203 травмовані особи);
- порушення правил безпеки руху (польотів) – 3,6% (86 травмованих осіб);
- порушення технологічного процесу - 3,6% (85 травмованих осіб).

Як бачимо, питання постає не лише у певній недосконалості технологічних потужностей українських підприємств, а й у недодержанні правил безпеки на виробництві.

Як приклад вирішення проблеми охорони праці, можна розглянути підприємство «SanInBev». По-перше, дане підприємство працює повністю в автоматизованому режимі, що за своїм визначенням вже зменшує відсоток нещасних випадків. По-друге, кожен працівник забезпечений робочим одягом, який його захищає від можливих

нестандартних ситуацій. Всі небезпечні зони виділені кольоровими лініями. По-третє, у всіх виробничих зонах постійно підтримується лад.

Виходячи з вищезазначеного, доходимо висновку, що забезпечення охорони праці є комплексним завданням, яке включає в себе як технологічне оновлення, так і впровадження певних організаційних вимог і, як наслідок, забезпечує якіснішу продукцію. Враховуючи реалії України сьогодення, вирішення проблеми охорони праці для українських підприємств є першочерговим завданням для забезпечення конкурентоспроможності національної продукції на світових ринках.

**Список використаних джерел:**

1. Закон України «Про охорону праці» [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: [<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2694-12>].
2. Горденко С. Розвиток охорони праці в Україні: державна політика управління [Текст] – Гуманітарний вісник - № 28 – С. 91-95.
3. Офіційний сайт Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України [Електронний ресурс] – Режим доступу: [<http://www.social.org.ua/view/3194>].

**Tsarenko Ilona**, doctorate student,

Section of Economy of Labour and Management,

Department of Economics and Management

Scientific advisor: **Oleksandr Levchenko**, Doctor of Economic Sciences, Professor

*Kirovohrad National Technical University (Kirovohrad, Ukraine)*

e-mail: [ilona.tsarenko@yandex.ua](mailto:ilona.tsarenko@yandex.ua)

### **The position of higher education in Ukraine in the comparison of the international trends in higher education**

Considering the transformation processes in Ukraine, most of the sectors are required the reforming of the economy and the transition to the advanced methods of management, the availability of high-quality competitive higher education is an important condition. So competitiveness of higher education — is an indicator of success of society. Now, higher education transmits the achievements of modernity to our future generations because of the result of their work — highly intellectual and human resources [1].

Higher education as a factor of innovation development of the economy is an essential determinant. Therefore, in terms of the integration of the national economy to the European Space, higher education is the basis, the foundation for the development and the long-term growth prospects.

In addition, the issue of quality of the higher education becomes especially acute in the conditions of the globalizational changes and the transformation to the knowledge economy.

Higher education trains the highly skilled workforce and contributes to the research base and innovation capacity that increasingly determines competitiveness in the knowledge-based global economy [2].

The current stage of economic development of any country of the world depends on the environment, which not only affects on the internal processes, but also corrects them by using world trends. Therefore, it is appropriate to analyze the competitiveness of higher education in Ukraine and the development of international trends.

The Universitas 21 Ranking is the only one in the world to assess national higher education systems, which was developed the Rankings as a benchmark for governments, education institutions and individuals, and the project aims to highlight the importance of creating a strong environment for higher education institutions to contribute to economic and cultural development, provide a high-quality experience for students, and help institutions compete for overseas applicants. U21 points to the best educational systems of each country and includes four areas, in particular: "Resources", "Environment", "Connectivity" and "Output".

According to the table 1, we rate the positions of the represented countries by 2014-2015 years. We should note that the ranking includes only 50 countries.

Table 1. The positions of national systems of higher education in the world by the rating «The Universitas 21» in the 2014-2015 years

Country	The total position of ranking		including by components:							
			Resources		Environment		Connectivity		Output	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015
The USA	1	1	4	7	3	1	15	12	1	1
Sweden	2	5	3	4	10	20	2	3	4	5
Canada	3	6	2	2	33	33	10	11	3	3
Denmark	4	3	1	1	36	31	4	4	7	4
Finland	5	4	5	6	6	3	11	7	5	8
Switzerland	6	2	7	5	35	17	1	1	8	5
Netherlands	7	7	10	10	1	4	9	8	9	9
The UK	8	8	21	26	16	8	3	5	2	2
Australia	9	10	16	18	8	6	8	13	6	7
Singapore	10	9	9	3	11	9	5	6	19	16
Austria	12	13	11	11	23	23	6	2	21	20
Belgium	13	11	14	13	5	7	12	9	13	12
Germany	14	14	17	15	34	29	14	14	10	11
New Zealand	16	16	23	27	2	5	13	10	15	18
France	18	17	15	16	14	18	20	18	17	15
Japan	20	20	25	24	21	19	31	22	11	13
Czech Republic	26	23	33	22	12	22	19	19	30	30
Italy	27	29	35	36	42	42	27	28	26	24
Poland	31	32	30	33	7	11	47	44	32	32
Chile	33	31	31	30	25	13	37	35	37	37
China	35	34	46	47	28	24	46	47	25	25
Russia	35	33	36	40	29	25	48	40	28	28
Brazil	38	40	34	34	40	37	43	46	33	34
Romania	39	42	38	45	13	10	42	39	45	46
Bulgaria	40	43	49	48	9	38	38	36	36	40
Argentina	41	38	37	35	38	39	41	42	40	36
<b>Ukraine</b>	<b>42</b>	<b>41</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>43</b>	<b>46</b>	<b>44</b>	<b>41</b>	<b>38</b>	<b>45</b>
Iran	49	47	42	38	44	45	50	50	43	43
India	50	50	40	39	47	47	49	49	48	47

Джерело: [3]

Analyzing the table. 1, we observe that the USA, Sweden, Canada, Denmark, Finland, Switzerland, Netherlands, the UK, Australia and Singapore are led the rating in 2014-2015 years (as, incidentally, in 2013). In particular, the USA remained the leader, Sweden gave the second position to Switzerland, Canada moved from the third place to the sixth, Singapore rose to the ninth. Ukraine in 2014 took only the 42th position, whereas in 2015 Ukraine's position in the overall ranking of national education systems consolidated the 41th position, including the component "Resources" - the 28th, "Environment" - the 43th in 2014 and the 46th in 2015 year, "Connectivity" - the 44th in 2014 and the 41th in 2015 respectively and "Output" - the 38th and the 45th positions, respectively. India is on the last position of the ranking in 2014-2015 years [3].

Thus, the position of Ukraine is very low. Poland, for example, has a much higher position than Ukraine, which explains the trends to popularize the Polish education in Ukraine in comparison with the rest of the countries of the EU: low cost, but the recognition of diplomas by the European community, that was reflected by using the component "Environment". As we can see, this component for Ukraine is the lowest among the rest.

Among the key global trends of higher education are given off [4]:

- global student mobility, which has four trends, including:

1. Growth will continue. The OECD projects that the world's population of international students will reach eight million by 2025. This represents a slightly cooler, but still very impressive, projected growth rate of 60% in overall global mobility over the next decade [5].

2. Leading destinations losing share. The US remains the world's leading study destination, and, together with the UK, Germany, France, and Australia, hosts about half of the world's mobile tertiary students. Many of these leading destinations, however, are losing market share in recent years: the US share of internationally mobile students dropped from 23% in 2000 to 16% in 2012, even as the absolute number of foreign students in America continues to climb. The UK has lost ground as well. Both Canada and Australia have gained a greater share of international students over the last decade. But other countries have also gained ground. The OECD reports that outside of these leading destinations, "significant numbers of foreign students were enrolled in the Russian Federation (4% market share in 2012), Japan (3%), Austria (2%), Italy (2%), New Zealand (2%), and Spain (2%) [5].

3. Middle class driving growth. The growth of the middle class in emerging economies around the world is another key factor in overall demand levels for study abroad.

4. Regional student mobility. "Global student mobility follows inter-and intra-regional migration patterns to a great extent. The growth in the internationalisation of tertiary enrolment in OECD countries, as well as the high proportion of intra-regional student mobility show the growing importance of regional mobility over global mobility." [6].

- Universities as international brands, which has the following trends in particular:

1. International branch campuses are expanding to include non-traditional countries. Over the past decade a number of universities have opened branch campuses overseas – Nottingham's campus in Ningbo, China and NYU's branch in Abu Dhabi are perhaps best known – bringing the total to nearly 220 campuses worldwide.

2. International engagement is increasingly research-focused. There is a growing shift away from student-focused initiatives, that is, international student recruitment and branch campuses, towards developing research capacity in partnership with colleagues overseas. In part this is a tactical shift reflecting the growth of academic engagement in industrial R&D, and in part this has grown out of an understanding that developing research partnerships works for the benefit of both institutions.

3. Institution-industry partnerships overseas are growing and diversifying. Many universities are developing broader links with industry as a way to strengthen and diversify their research. In many areas these links are explicitly encouraged and supported by government initiatives, as with Horizon 2020 in Europe, the largest multinational research programme in the world.

4. The appeal of 'education hubs' is broadening. Education hubs are the newest development in the international higher education landscape. Countries, zones and cities are trying to position themselves as reputed centres for higher education and research. At present, all six countries with education hubs have a significant degree of host government support: for instance, the Qatari government fully covers rent and operating costs, Malaysia provides 50% funding, and Dubai has provided land and infrastructure (though resident universities cover their own rent and operating costs).

- Technology is becoming increasingly central to education worldwide, which has the following trends in particular:

1. Widening access. Massive Open Online Courses (MOOCs) have become one of the most high profile aspects of the use of technology in teaching in recent years, with 142 universities providing free courses open to all participants via Coursera and edX alone.

2. New ways of teaching (virtual learning environments, flipped classrooms and blended learning, etc)

3. Internationalising access to research. The digital curation and preservation, data and analytics, and open access to peer-reviewed scholarly research are already significantly shaping both research and teaching.

4. Open access.

- Education as a tool to achieve economic success and development, which has the following trends in particular:

1. Internationalisation' to achieve other goals

2. Improving the quality of higher education

3. Professional education and job training

In this regard, given the aforementioned circumstances and international experience, the modern directions of increasing the competitiveness of higher education should be based on the following principles:

– public funding should primarily focus on the directions of training, which are required for the development of the national economy;

– conditions of the access to the quality of higher education should conform the strategic interests of the country, which lie in the fact that to such education, in the first place, could get talented citizens, regardless of their place of residence and income of their families;

– level of public funding of universities should depend on the quality level of the training specialists, but the state should at the same time stimulate increasing the quality of training in the regional universities in order to increase the accessibility to quality higher education in low income levels of the population;

- creation of positive investment climate in the sphere of higher education to improve the efficiency using of budget funds and funds of the private investors;
- bringing of price level on the educational services of university to the level of real cost of education, taking into account the raising salaries of the teaching staff and improving the necessary material and technical provision of the training process;
- creating the real economic mechanisms and ensuring accessibility quality higher education for the talented young persons, by means of the diversified model of financial provision of this process, using of direct budgetary financing of the training of students in higher education, and the use of instruments of real preferential loans, grants, etc.;
- stimulation for the employers and local governments to participate in the financing of the establishments of higher education and the training of personnel for internal needs for their own means;
- strengthening the monitoring for graduates of the universities, who have studied for budgetary funds to improve the effectiveness of this process and the establishment of mechanisms for the targeted training specialists on order from certain organizations or enterprises;
- transformation of the model of funding science in accordance to the public priorities and the level of quality of the most researches in universities, stimulation of the development of scientific research and innovation activities;
- stimulating the cooperation among the universities, research institutions and the corporate sector in the sphere of the scientific research, organization of the manufacturing practices, conduction of the scientific and practical seminars and conferences for the purpose of attracting the modern knowledge in the educational process [7, p. 284-285];
- intensifying the participation of universities in the world rankings and international cooperation, improving the quality of education to the European standards, increasing the academic mobility of teachers and students.

Thus, the state of the higher education in Ukraine needs the reforming in view of the international trends. Because in conditions the increasing competition and the spread of global mobility, the Ukrainian universities can remain the students, as a consequence, to provoke the outflow of the professional potential. Therefore, to enhance the competitiveness of higher education, we consider for the necessary, not only to create a National Agency for Quality Assurance in Higher Education, it is only the first step towards the improving the quality of national higher education and also to join the OECD's Assessment of Higher Education Learning Outcomes (AHELO), which is a voluntary international comparative assessment designed to provide higher education institutions with feedback on the learning outcomes of their students and which they can use to foster improvement in student learning outcomes [8]. Overall, the strengthening of the position of the national higher system should be a full-scale process that is appropriate to carry out from the standpoint of the successful international experience, along with the fact, it must be remembered also about the need of the appropriate funding and the positioning of universities in Ukraine. Consequently, as a result the restructuring of the current higher education system, as one of the determinants of innovative development of national economy, Ukraine will be able to the strengthening of the competitive positions at the international arena.

#### References:

1. Tsarenko I. The peculiarities of approaches to the evaluation of the competitiveness of higher education in the context of international comparisons [Text] / Ilona Tsarenko // Journal L'Association 1901 «SEPIKE». – 2015. – Edition 09: Actual issues of macro- and micro- economics. – P. 200.
2. GLOBALISATION AND HIGHER EDUCATION: WHAT MIGHT THE FUTURE BRING?: [Електрон. ресурс]. - Режим доступу: <http://www.oecd.org/edu/imhe/44302672.pdf>
3. Проблеми підготовки висококваліфікованих кадрів ВНЗ України в умовах формування інноваційної моделі економіки та напрями їх вирішення. [Текст]: матеріали XX Міжн. наук.- практ. конф., Одеса, 7-11 вересня 2015 р. Том I. Частина II. / Національна академія наук України, Інститут досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України, Київ-Одеса, 2015. – 184 с.
4. International Trends in Higher Education 2015: [Електрон. ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ox.ac.uk/sites/files/oxford/International%20Trends%20in%20Higher%20Education%202015.pdf>
5. Four trends that are shaping the future of global student mobility <http://monitor.icef.com/2015/09/four-trends-that-are-shaping-the-future-of-global-student-mobility/>
6. Education at a Glance 2014: [Електрон. ресурс]. - Режим доступу: <http://www.oecd.org/edu/education-at-a-glance-2014.pdf>
7. Левченко О.М. Професійний потенціал: регуляторні механізми інноваційного розвитку [Монографія] / О.М. Левченко. – Кіровоград: КОД, 2009. – 375 с.
8. Testing student and university performance globally: OECD's AHELO: [Електрон. ресурс]. - Режим доступу: <http://www.oecd.org/edu/skills-beyond-school/testingstudentanduniversityperformancegloballyoecdshelo.htm>

Черняк К.А., студентка 2 курсу, група Ф-141,  
факультет фінансово-економічний  
Полковниченко С.О., к.е.н., доцент  
Навчально-науковий інститут економіки  
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)  
e-mail: katya.cherniack@yandex.ru

### Цінові тенденції на споживчому ринку України

Практично всі основні проблеми розвитку економіки країни концентруються в одній із ключових категорій ринкового механізму, якою є ціна. Ціна визначає розподіл ресурсів за галузями і сферами виробництва, структуру і об'єм виробництва продукції, розподіл і використання валового внутрішнього продукту та національного доходу. Підвищення або зниження цін і тарифів на споживчому ринку – це явище, яке стосується кожної людини, впливає на рівень її життя.

Економічна суть ціни проявляється насамперед через виконання нею окремих функцій: облікової; збалансування попиту і пропозиції; стимулюючої; розподільчої. За допомогою цін виробництво продукції підпорядковується суспільним потребам, вираженим у формі платоспроможного попиту, ціни стимулюють зниження витрат на виробництво і реалізацію товарів, запровадження досягнень науково-технічного прогресу і підвищення якості товарів [2].

Об'єктивно оцінити зміни цін та тарифів на споживчому ринку можна за допомогою індексу споживчих цін.

Індекс споживчих цін (ІСЦ) характеризує динаміку загального рівня цін на товари та послуги, які купує населення для невиробничого споживання. Він є показником зміни вартості фіксованого набору споживчих товарів та послуг у поточному періоді до його вартості у базисному періоді [1].

Індекс споживчих цін вимірює: динаміку цін, а не їх рівень; динаміку цін тільки на споживчі товари та послуги, тобто ті, які домогосподарства придбають для невиробничого (власного) споживання; зміну сукупної вартості всього набору товарів та послуг, а не кожної окремої його складової; зміну середніх цін на товари (послуги), а не зміну цін на той чи інший конкретний товар; зміну цін в середньому по країні, а не в окремих міських поселеннях, а тим більше – в підприємствах торгівлі [2].

Розглянемо зміни індексів споживчих цін на товари та послуги за період з 2009 по 2014 роки (табл.1).

Таблиця 1

Індекси споживчих цін на основні групи товарів та послуг у 2009-2014 рр.  
(грудень до грудня попереднього року; відсотків)

Роки	ІСЦ	Продукти харчування та безалкогольні напої	Алкогольні напої, тютюнові вироби	Одяг і взуття	Житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	Предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла
2009	112,3	110,9	138,4	107,6	108,2	114,3
2010	109,1	110,6	122,1	102,2	113,8	101,2
2011	104,6	101,7	108,8	101,0	111,0	103,5
2012	99,8	97,7	107,0	97,7	100,7	100,5
2013	100,5	99,3	110,1	96,5	100,3	99,3
2014	124,9	124,8	125,9	114,5	134,3	127,9

Джерело: [3].

Значні зміни в індексі споживчих цін почали відбуватися з 2009 року, на який припадає загострення фінансово-економічної кризи. В подальшому внаслідок зниження купівельної спроможності населення темпи зростання цін уповільнились, у 2012 р. взагалі відбулось зниження цін порівняно з попереднім роком.

У 2014 р. цінова ситуація на споживчому ринку знову погіршилась. Зростання цін становило 24,9% проти 0,5% у 2013 р. Основними чинниками такої тенденції були підвищення цін на енергоресурси, девальвація національної грошової одиниці, а також макроекономічна невизначеність та політична нестабільність в країні.

У 2014 році значно виріс індекс споживчих цін на продукти харчування. Продукти харчування та безалкогольні напої за рік у цілому подорожчали на 24,8% (у 2013 р. спостерігалось зниження цього показника на 0,7%). Однією із головних причин зростання цін на ринку продовольства стало подорожчання хліба і хлібопродуктів

(на 35,1%). Серед товарів цієї групи найбільше зросли ціни на рис – в 1,8 рази. Продукти переробки зернових подорожчали в 1,7 рази, гречані крупи – у 2,2 рази, пшеничне борошно – на 36,2%. Крім того, суттєво зросли ціни на хліб і макаронні вироби (на 26,4% і 25,9% відповідно) [3].

Вагомим чинником впливу на цінові процеси на продовольчому ринку стало суттєве зростання цін на м'ясо та м'ясопродукти – на 27,5%. Високі темпи зростання цін (на 37,2%) спостерігалися на рибу та продукти з риби. Відбулось суттєве підвищення цін на фрукти – на 55,9%. Продовжилась тенденція до подорожчання підкацизних товарів, зокрема, різко зросли ціни на алкогольні напої та тютюнові вироби (25,9%).

Щодо одягу та взуття, з 2009 р. до 2013 р. ціни на ці товари поступово знижувалися, але з 2014 р. ціна стрімко зросла, що пов'язано перш за все з подорожчанням тканин, які закуповувались на світовому ринку.

У 2014 р. відбулось масштабне адміністративне підвищення цін у житлово-комунальній сфері. Зростання цін (тарифів) на житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива становило 34,3%. Так, плата за каналізацію підвищилась на 69,5%, природний газ – на 62,8%, водопостачання – на 47,4%, гарячу воду, опалення – на 46,9%, електроенергію – на 11,3% [3].

У 2015 р. цінові тенденції практично не змінилися. Спостерігається подорожчання товарів як продовольчої, так і непродовольчої груп, зросли тарифи на комунальні послуги.

Підсумовуючи викладене, слід зазначити, що в Україні ціни на товари, як вітчизняних, так і іноземних виробників, на споживчому ринку характеризуються тенденцією до зростання. Це пов'язано з інфляційними процесами в економіці, що відображають подорожчання практично всіх ресурсів, задіяних у національному господарстві, а також девальваційними процесами на валютному ринку.

#### Список використаних джерел:

1. Індекс споживчих цін [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Індекс\\_споживчих\\_цін](https://uk.wikipedia.org/wiki/Індекс_споживчих_цін).
2. Покатаєва О.В. Державне регулювання цін на соціально-орієнтовані товари та послуги [Електронний ресурс] / О.В. Покатаєва, О.І. Трохимець // Вісник економічної науки України. – 2014. – №1. – С.97-101. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Venu\\_2014\\_1\\_24.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Venu_2014_1_24.pdf)
3. Статистичний щорічник України за 2014 рік. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 586 с.

**Шатирко Д.В.**, аспірант,  
**Савченко В.Ф.**, д.е.н., професор, засл. економіст України  
*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*  
e-mail: deivion4ik@mail.ru

### **Адаптація світового досвіду венчурного інвестування до реалій української економіки**

Для успішного розвитку економіки інноваційного типу необхідний комплексний підхід з боку держави, в основі якого лежить побудова ефективної національної інноваційної системи. Одними з важливих елементів національної інноваційної системи стають венчурні фонди і венчурна діяльність в цілому, які в розвинених країнах здійснили значний вплив на створення і розвиток малих високотехнологічних підприємств, активізацію інноваційної діяльності, вирішення проблем підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Аналіз іноземного досвіду і розробка важелів та інструментів, спрямованих на підтримку венчурної діяльності, є важливою умовою подолання бар'єрів, що перешкоджають інноваційному розвитку економіки в цілому.

Венчурний бізнес являє собою специфічний сектор економіки, що функціонує і розвивається за особливими законами: практична спрямованість наукових досліджень і розробок, можливість оперативного впровадження їх у виробництво, різноманіття джерел зовнішнього фінансування. Основними критеріями відбору венчурних проєктів, цікавих для інвесторів, є унікальність і новизна проєкту, необхідність продукту на внутрішньому та/або зовнішньому ринках, наявність захищених прав інтелектуальної власності, можливість впровадження і початку виробництва в строк не більше 3-х років, можливість виходу з проєкту (продаж частки фонду в інноваційній організації) через кілька років.

Для розвитку венчурного бізнесу в будь-якій країні, необхідні наступні умови:

- 1) сприятлива економічна ситуація;
- 2) сприятливі законодавчі і податкові умови, спрямовані на всьляке заохочення розвитку малої підприємницької діяльності;
- 3) затребуваність інновацій промисловістю і покупцями нових технологій, продуктів і послуг;
- 4) розвинені банківська система і система венчурних фондів;
- 5) наявність венчурних капіталістів, готових і бажаючих вкладати в ризикові, ранні стадії створення і реалізації науково-технічних проєктів;
- 6) досить високий рівень наукового потенціалу в країні (наявність нових ідей, нових технологій, ноу-хау).



Венчурне інвестування є механізмом, від якого виграють всі:

- підприємці - інноватори отримують фінансування своїх розробок;
- інвестори досягають високих прибутків за рахунок зростання капіталізації профінасованих компаній;
- держава виграє від зростання податкових надходжень і створення нових робочих місць;
- економіка в цілому отримує можливість швидкого впровадження нових технологій.

Венчурний капітал відіграє найбільш важливу роль в комерціалізації компаній на ранніх стадіях, а його доповнення державними грантами тільки збільшує шанси на успіх. Держава використовує різноманітні важелі та інструменти підтримки венчурних інвестицій. Це питання актуальне і для підприємств, що знаходяться на інших стадіях розвитку.

Одна з найрозвиненіших індустрій венчурного капіталу знаходиться в США, де вона орієнтована на нові технології і включає різні типи інвесторів, такі як пенсійні фонди, страхові компанії і приватні особи. Більш молодого, але не менш розвинутою є європейська індустрія венчурного капіталу (насамперед Великобританія, Нідерланди, Франція, Німеччина), яка орієнтована на основні сектори ринку і де домінують банки (особливо в Німеччині). Японські фірми венчурного капіталу в основному є дочірніми фірмами фінансових інститутів, що здійснюють інвестиції в надійні фірми і в основному у формі кредитів.

Серед причин бурхливого розвитку венчурної індустрії у США слід відзначити, насамперед, високу розвиненість фондових ринків. Крім того розвитку американських інноваційних підприємств сприяє наявність потужного національного платоспроможного ринку, закріплення на якому найчастіше означає і перемогу в міжнародній конкуренції. Не менш важливим є той факт, що американські університети отримують великі асигнування на проведення наукових досліджень від державного і приватного секторів. Вони високо мобільні, орієнтовані на конкуренцію та зацікавлені в комерціалізації своїх наукових розробок. Венчурні фонди Голландії та Франції черпають інвестиційний капітал головним чином у великих банках і страхових компаніях, Великобританії – у пенсійних фондах, на які припадає близько третини всіх фінансових вливань.

Програми державних грантів можуть виявитися успішними за наявності додаткової підтримки на більш пізніх етапах інноваційного розвитку. Компанії здатні ефективніше комерціалізувати НДДКР з використанням відповідних інструментів державної підтримки.

У країнах з розвиненими ринками венчурного капіталу, наприклад у США, Ізраїлі, Австралії, Канаді та інших, існують програми державної підтримки для всіх стадій циклу інноваційного розвитку: від грантів до заходів підтримки венчурних інвестицій. Наприклад, в Австралії є програма R&D з надання грантів малому та середньому бізнесу на комерціалізацію інновацій. Її доповнює програма по стимулюванню інвестицій венчурних фондів у інноваційний малий і середній бізнес.

Незважаючи на переваги венчурного фінансування, в країнах із середнім рівнем доходу великі транснаціональні корпоративні інвестори, такі як General Electric, Siemens, IBM, здатні навіть більшою мірою, ніж венчурні інвестори, забезпечити фінансування інновацій. Транснаціональні корпорації зазвичай виступають як співінвестори при створенні місцевих приватно-державних фондів, в тому числі для фінансування проектів у секторах економіки, де корпорації зацікавлені в появі нових технологічних компаній, здатних зміцнити їх власний бізнес. Галузь корпоративного венчурного капіталу є важливим гравцем на венчурному ринку. Вона відіграє значну роль у розвитку як локальної, так і глобальної економіки інновацій.

Успіх венчурної індустрії на місцевому та національному рівнях залежить від досвіду управлінських команд фондів. Згідно зі статистикою OECD, успіх найбільш відомих венчурних фондів визначається наступними факторами [1]:

1. Досвід здійснення інвестицій. Менеджери венчурних фондів повинні володіти управлінським досвідом і добре знати ринок, щоб впливати на управлінські рішення портфельних компаній і забезпечувати їх успіх. Венчурні аналітики мають вузьку спеціалізацію, їх відрізняє глибоке розуміння нових технологій і своїх ринків.

2. Управління ризиками. Необхідно визначитися з профілем ризику фонду в залежності від його бізнес-стратегії. Прикладом можливої стратегії є диверсифікація портфеля компаній таким чином, щоб високі прибутки від успішних інвестицій компенсували можливі втрати на інших проектах (перехресне субсидування).

3. Черга проектів. Одним з важливих критеріїв є доступ фондів до якісних проектів – перспективних компаній, які переходять на нову стадію розвитку, технологічних або інноваційних проектів.

Не всі з перелічених інструментів можуть працювати – їх ефективність залежить від розвитку місцевої економічної системи. Фінансовані або керовані державою фонди, зокрема, повинні точно відповідати потребам конкретної країни та бізнес-середовища.

Зазвичай державні службовці не мають великого досвіду у сфері венчурних інвестицій і технологій, а також готовністю приймати ризиковані рішення, необхідні для підтримки інноваційного процесу на етапі комерціалізації. Крім того, венчурні фонди, керовані державними структурами, працюють з успішними компаніями, відбирають найменш ризиковані проекти і в основному інвестують в невеликі компанії на більш пізніх стадіях. Слід зазначити, що державні фонди повинні бути орієнтовані на завдання бізнесу. При цьому запорукою успіху є участь в них приватного сектора.

Існує ряд ринків (наприклад Ізраїль, КНР, США і Тайвань), на яких державам вдалося створити успішну інфраструктуру підтримки венчурної галузі [2].

Дана підтримка призвела до розвитку приватних венчурних інвестицій у цих країнах. Таким чином держава відіграла важливу роль у розвитку місцевої венчурної економічної системи. По суті вона надала "стартовий капітал", необхідний для становлення венчурного ринку, шляхом інвестування у приватні фонди. Держава розділяє ризики інвестування в технологічно орієнтовані новостворені проекти (малий та середній бізнес), а венчурні фонди діляться своїм комерційним та управлінським досвідом. Ця форма взаємодії також дозволяє фондам відмовитися від державної підтримки якщо їх не влаштовують умови її надання [3]. Найбільш поширеними інструментами підтримки венчурних фондів є:

1. Пряме співфінансування. Уряд забезпечує приватним фондам ліквідність, виступає в якості первинного інвестора і стимулює залучення інших потенційних інвесторів (приклад – програма Yozma). Ця модель працює тільки при наявності досвідчених LP-інвесторів та зручних форм юридичного оформлення відносин.

2. Субсидування прибутку. Держава діє в якості покупця звичайних акцій або надає гранти, виступаючи співінвестором поряд з приватними інвесторами. Однак при цьому вона претендує лише на невелику частку прибутку, таким чином збільшуючи привабливість інвестування для приватного капіталу. Наприклад, в рамках австралійської програми "Інновації, інвестиційний фонд" (ІФ) держава надає венчурним фондам до 2/3 капіталу, але претендує лише на 10% прибутку. Решта 90% розподіляються між приватними інвесторами та управлінською командою фонду. В обмін на участь в програмі фонди повинні інвестувати частину своїх коштів у малий і середній бізнес, а також в компанії на ранніх стадіях розвитку, включаючи новостворені проекти. Аналогічні заходи використовуються і в інших країнах – наприклад у США є програма для малого бізнесу "Інвестиційна компанія" (SBIR). Доцільно зазначити, що такі програми успішні тільки у країнах, де є можливість отримання високої прибутковості на вкладений капітал.

3. Надання гарантій. У країнах з розвинутою економікою, де є змога досить точно робити оцінку ризиків, існують моделі відшкодування збитків. Вони успішно використовуються для стимулювання інвестицій у венчурні фонди. Держава значно знижує ступінь ризику збитків, компенсуючи певну їх частину інвесторам. В деяких випадках вона захищає інвесторів від великих збитків, граючи при цьому другорядну роль у розподілі прибутків фонду.

Важливе значення мають загальні підходи щодо побудови державної політики в області створення інституту венчурного фінансування:

а) стратегічні цілі, пов'язані з фінансуванням інновацій, мають бути реалістичні, повинні брати до уваги переважаючі умови стосовно стадій циклу фінансування інноваційних розробок і враховувати зв'язки між різними факторами попиту та пропозиції;

б) стратегічні цілі повинні бути конкретними: необхідно вказувати типи підприємств, які отримають підтримку – інноваційні, новостворені, на стадії зростання, успішні і т.п. Кожен тип підприємств передбачає різні перспективи залучення приватних інвесторів;

в) вивчення досвіду інших країн, створення та реалізація програм за прикладом успішно здійснених в цих країнах залежать від того, наскільки чітко інвестори розуміють, в чому полягали дії, використані в минулому, і в чому полягає історична спадщина інноваційних можливостей розвитку ринку;

г) державні програми показують найкращі результати, коли вони є допоміжним елементом, сприяючим ринковим механізмам, пов'язаним з фінансуванням інноваційних розробок. Урядам вдається краще формувати середовище, в рамках якого приватні інвестори приймають рішення, за допомогою надання відповідних стимулів, ніж приймати рішення самим. Рішення про пряме інвестування бюджетних коштів, що приймаються урядами, повинні здійснюватися децентралізовано із залученням установ, тісно пов'язаних із об'єктами інвестицій, і переважно щодо проектів на ранній стадії розвитку.

Можемо констатувати, що держава відіграє певну роль у процесі венчурного інвестування в залежності від моделі, використовуючи ті методи та важелі, які можуть дати найбільш ефективну підтримку венчурній діяльності на кожному етапі її розвитку. Необхідно узагальнити висновки щодо впровадження венчурного інвестування в американській та європейській моделях розвитку венчурної діяльності, оцінити можливість їх запровадження в нашій державі та розробити власну українську модель з урахуванням досвіду розвинутих країн.

#### Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Організації економічного співробітництва та розвитку, OECD – Organisation for Economic Co-operation and Development [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.oecd.org/>
2. Лобас І.В. Зарубіжний досвід державної підтримки венчурного інвестування інноваційної діяльності [Електронний ресурс] / І. Лобас // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2012. – Вип. 1. – С. 196-203. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vnadu\\_2012\\_1\\_24.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vnadu_2012_1_24.pdf)
3. Зикіна В.О. Формування інноваційної діяльності венчурного капіталу // Академічний огляд. – 2011. – №1(34). – С.44-48.[Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/ao/2011\\_1/7.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/ao/2011_1/7.pdf)

**Шегда А.А.**, аспірант  
Науковий керівник: д.е.н., професор **Лісогор Л.Л.**,  
завідувач відділу соціальних проблем ринку праці  
*Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України*  
(м. Київ, Україна)  
e-mail: andrewrik@ukr.net

### **Економічні аспекти професійної мобільності працівників**

Формування мобільної та конкурентоспроможної особистості є актуальною проблемою для економічної теорії і практики за будь-яких часів. В сучасних же умовах, коли відбувається становлення знаннєвої економіки, проблема мобільності набуває нового сенсу. Сучасний ринок праці ставить до молодого покоління фахівців дуже високі вимоги як щодо рівня їх професійної підготовки, так і щодо особистісних характеристик: здатності до навчання, креативності, інноваційності тощо. Однією з ключових характеристик сучасного працівника є здатність і готовність до змін, до постійного навчання протягом життя. Саме тому, професійна мобільність працівників стає актуальною в дослідженнях закономірностей та тенденцій розвитку сучасного ринку праці.

Проблема професійної мобільності є важливим напрямом наукових досліджень не тільки економічної, а й інших наук. Це пояснюється складністю поняття професійної мобільності, яка відбувається під впливом численних чинників різного роду: психологічних, соціальних, політичних, економічних, демографічних та ін.

Поняття мобільності вперше було визначено і ґрунтовно осмислено відомим вченим П.Сорокіним [1] та надалі отримало значний розвиток в межах соціологічного напрямку науки (Р.Бендікс, П.Блау, Е.Дюркгейм, Н. Коваліско, С.Кугель, С. Ліпсет, Р.Ривкіна, Т.Заславська). В межах соціології проблема професійної мобільності є цікавою з точки зору дослідження процесів та механізмів зрушень в соціальній структурі суспільства.

Феномен професійної мобільності представляє певний інтерес і для психологів - з точки зору формування рис і схильностей до переміщень, і для педагогів - у контексті формування відповідних характеристик. В економічному сенсі дослідження процесів професійної мобільності представляє інтерес з точки зору виявлення причин, особливостей та масштабів переміщень працівників на ринку праці. Ці аспекти представляють інтерес як у загальнонауковому контексті – з'ясування сутнісних особливостей феномену професійної мобільності, так і в конкретному – виявленні тенденцій та масштабів процесів мобільності у певних соціально-економічних умовах.

Феномен професійної мобільності є складним і багатовимірним. Здатність і можливість людини протягом життя навчатися і змінювати вид діяльності, зумовлюється цілим рядом причин, зовнішніх та внутрішніх. Зовнішні причини визначаються змінами у середовищі його життєдіяльності, які мають об'єктивний характер і зумовлені процесами соціально-економічного, політичного, інноваційного розвитку. Під впливом останнього відбуваються постійні зміни в структурі економіки, з'являються нові і відмирають старі галузі, наповнюється новим змістом процес праці у всіх сферах діяльності. Причому в наш час ці процеси надзвичайно прискорюються і викликають постійні зміни на ринку праці, що, відповідно, потребує змін і у професійно-кваліфікаційній структурі зайнятого населення.

Під впливом стрімкого поширення новітніх технологій відбуваються кардинальні зміни у змісті трудового процесу. Здійснення процесу праці із застосуванням сучасної техніки і передових технологій потребує інших якостей працівників. Вони повинні володіти не тільки спеціалізованими знаннями, а й бути здатними до постійного навчання, оволодіння новими методиками, технологіями, навичками. Причому – готовими до навчання не тільки в межах своєї спеціальності, а взагалі – отримувати нові спеціальності. Внаслідок цих процесів неминуче відбуваються переміщення працівників до інших професійних груп.

Циклічний характер розвитку економіки, у свою чергу, викликає зрушення на ринку праці. Безробіття, рівень якого коливається протягом економічних циклів, змушує багатьох людей змінювати місце роботи, проживання, кваліфікацію та професію. Постійно відбуваються і демографічні процеси у складі населення, які можуть суттєво змінювати його вікову і статеву структуру, зменшуючи або збільшуючи частку найбільш активної до мобільності частки працездатного населення.

На жаль, активізувалися останнім чином політичні та навіть військово-політичні чинники. Можемо констатувати суттєве збільшення процесів професійної мобільності в нашій країні в результаті військової агресії, адже більше мільйона людей вимушені були змінити місце проживання, а значна частина їх - свою професію і сферу діяльності. І далеко не завжди ці зміни здійснювалася у горизонтальному або висхідному напрямі.

До числа зовнішніх чинників слід віднести і глобалізацію. Формування світового ринку праці, що завершилося в другій половині ХХ століття, означає поступову лібералізацію кордонів на шляху переміщень людських ресурсів між країнами. Міжнародна міграція під впливом економічних, політичних та інших чинників набуває колосальних масштабів у всьому світі та, як правило, також супроводжується професійною мобільністю працівника, зміною сфери своєї діяльності.

Таким чином, у даному контексті професійну мобільність можна визначити як процеси переміщень працівників між професійними групами або різними групами професійної структури суспільства.

Внутрішні причини професійної мобільності - це особистісні якості, сформовані системою виховання, освітою та впливом професійного середовища. Сформовані цільові настанови зумовлюють відповідний рух людини в рамках одного певного професійного середовища (професійну активність, кар'єра), або перехід в інше, більш привабливе протягом певного терміну часу. Саме тому, професійна мобільність має, безумовно, і суб'єктивний характер, адже вона обов'язково передбачає бажання або інтерес самого суб'єкта змінити своє становище.

Внутрішній аспект можуть мати і економічні чинники. Це, власне, виражається у прагненні працівників до вищого доходу, кращих умов праці і можливостей професійної кар'єри.

У даному сенсі професійна мобільність розкривається через здатність і готовність особистості досить швидко й успішно опанувати нові техніку та технології, набувати нових знань й умінь. Таким чином, справедливим буде і визначення професійної мобільності в якості здатності і готовності працівника змінювати професію, місце і вид діяльності. Динамічний характер змін в сучасному суспільному житті вносить свої корективи у розуміння даного поняття, розширюючи професійну мобільність за межі зміни професії і розглядаючи мобільність фахівця як можливість професійної та особистісної самореалізації у будь-якій сфері соціально - економічної та соціокультурної діяльності.

Виступаючи закономірним та необхідним явищем в процесі розвитку і функціонування ринкової економіки, професійна мобільність працівників виступає механізмом, що пом'якшує диспропорції на ринку праці, зумовлені структурними зрушеннями, циклічними коливаннями, економічним розвитком. В свою чергу, професійна мобільність може мати різну динаміку та різні наслідки. Так, якщо її основними причинами виступають прогресивні зрушення в економіці під впливом появи нових технологій, то в цілому прояви професійної мобільності матимуть позитивні наслідки (навіть якщо і для окремих людей це створить певні складнощі). Якщо ж вона спричинена несподіваними масштабними трансформаціями або навіть руйнуваннями (через глибокі кризи, військові конфлікти), то таку мобільність навряд чи можна назвати позитивною. Хоча історія доводить, що навіть такі важкі негативні явища можуть ставати і потужними імпульсами для нового розвитку. В будь-якому випадку інтенсивність та значення професійної мобільності в економіці залежать від дієвості механізмів її забезпечення.

До механізмів професійної мобільності працівників відносяться: економічна та інші (політична, військова, релігійна, громадська) види діяльності; система освіти і професійної підготовки; державна стратегія і політика розвитку економіки (структурного, інноваційного, регіонального) та зайнятості. Якщо в суспільстві є можливості реалізації в різних площинах, то люди можуть проявити себе в своїй професійній сфері і переключитися в будь-яку іншу суспільну діяльність та робити активну кар'єру.

Важливим механізмом виступає державна політика, спрямована на прогресивні структурні зрушення в економіці та відповідне передбачення структурних змін на ринку праці. Держава може впливати на процеси професійної мобільності через розробку програм працевлаштування вивільнених працівників, вирішення проблем зайнятості в депресивних та інших регіонах, підтримку програм перекваліфікації, перспективних напрямів підготовки фахівців тощо.

Загалом всі ці механізми формують зовнішнє середовище для процесів професійної мобільності, але такий механізм як освіта - має дуальний вплив. З одного боку, система освіти є зовнішнім фактором, оскільки впливає на створення умов для мобільності працівників в економіці, пропонуючи певну структуру та обсяг підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації фахівців за напрямками.

З іншого боку, саме освіта та виховання є вирішальними факторами формування внутрішніх механізмів людини до розвитку. Здатність до професійної мобільності тісно пов'язана з якістю робочої сили, що проявляється в процесі праці й включає: кваліфікацію та особисті якості працівників – стан здоров'я, здатність адаптуватися, гнучкість, мобільність, мотивованість, інноваційність, професійну придатність, здатність та схильність до постійного навчання, адекватне сприйняття та мобільне реагування на нові фактори, самостійність та оперативність у прийнятті рішень, готовність швидко адаптуватися до нових умов праці тощо. Всі ці якості закладаються як вихованням (в сім'ї та формальній освіті) та технологіями загального і професійного навчання в системі освіти.

Важливою характеристикою сучасного працівника стає креативність як здатність до творчої праці. Зростання значення цих якостей знаходить прояв і у збільшенні частки працездатного населення, зайнятого креативною працею. Так, проведене американськими соціологами дослідження дозволило виявити наступні тенденції. Частка осіб творчих професій, задіяних у виробничому процесі у 1904 році складала 1,5-2%, а в середині 1990-х років – вже досягла 30%. Саме це дозволило одному з авторів цього дослідження Чарльзу Флориді вперше заявити про формування «креативного класу» в сучасному суспільстві.[2]

Більше того, однією з визначальних тенденцій сучасності виступає становлення креативної економіки, для якої характерним є збільшення в структурі економіки креативного сектору. В другій половині ХХ століття помітними стали процеси зростання сектору послуг загалом і високотехнологічних послуг зокрема. Серед інших факторів це стало основою становлення постіндустріального, інформаційного, технотронного та ін. суспільства. На даному етапі

суспільного розвитку ми спостерігаємо становлення якісно нового типу економіки, в якому основою стає інтелектуальна діяльність і радикальне зростання креативного сектору.

Вперше поняття «креативна економіка» біло введено журналом BusinessWeek у серпні 2000 року. На даний час лідером у креативній економіці вважається Велика Британія, яка розробила та продовжує розробляти нормативну базу, стратегічні та політичні документи розвитку національної економіки через економічну, культурну та соціальну взаємодію.

Існують різні класифікації для галузей креативної економіки. Міністерство по культурі, інформації та спорту Великої Британії відносить до креативної економіки галузі, що засновані на створенні та використанні інтелектуальної власності, а саме: реклама; архітектура; ремесла; кінематографія; дизайн; створення моделей одягу; інтерактивні розважальні програми; музика; виконавче мистецтво; преса; програмне забезпечення та обчислювальні системи; телебачення та радіо. [3].

Без сумніву, процеси становлення креативної економіки, масштабної інтелектуалізації процесу праці і виробництва, стрімкого поширення новітніх технологій виступають факторами радикального прискорення зрушень на ринку праці, змін у змісті та формах організації праці, а, відповідно, - прискорення професійних переміщень.

Враховуючи прискорення об'єктивних процесів переміщень на сучасних ринках праці слід зазначити важливе значення професійної мобільності працівників в якості фактору розвитку та забезпечення конкурентоспроможності як окремого підприємства, так і галузей, регіонів, всієї національної економіки країни.

Сучасні фахівці повинні бути конкурентоспроможними не тільки на національному, а й на міжнародних ринках праці. Для цього вони мають бути здатними функціонувати в сучасному складному глобальному світі, використовувати передові технології та інформаційно-комунікаційні засоби. Від працівника вимагається не тільки володіння конкретним набором навичок і знань, скільки вміння знаходити певні знання та інформацію, аналізувати і працювати з нею.

Професійна мобільність працівників виступає складним і багатовимірним процесом на ринку праці, оскільки представляє собою переміщення працівників між професійними групами або різними групами професійної структури суспільства. Процеси професійної мобільності зумовлені цілим комплексом зовнішніх (процеси соціально-економічного, політичного, інноваційного розвитку) та внутрішніх (особисті характеристики, готовність та здатність до змін працівника) чинників.

Дослідження такого складного феномену як професійна мобільність актуалізує необхідність аналізу її видів, форм прояву та механізмів. Під впливом стрімких трансформаційних зрушень в розвитку сучасного суспільства процеси професійної мобільності також зазнають змін в динаміці, масштабах та напрямках. Аналіз цих процесів представляє великий простір для подальших досліджень.

#### Список використаних джерел:

1. Сорокин П.А. Социальная стратификация и социальная мобильность // Человек. Цивилизация. Общество. М., 1992. С. 373.
2. FaceNews / 05.09.2015. Без креативной экономики творческие люди не реализуются в Украине.
3. Wikipedia

**Ювженко В.А.**, студентка 4 курсу, група Т-122,

факультет життєдіяльності природокористування і туризму

Науковий керівник: **Мекшун Л.М.**, к.е.н., доцент

*Навчально-науковий інститут менеджменту і адміністрування  
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

e-mail: vyuvzhenko@mail.ua

### **Проблеми формування міжнародного туристичного іміджу України**

Туристична галузь завдяки стрімким темпам зростання перетворилася на одну з важливих складових світової економіки. На сферу туризму сьогодні припадає близько 12% світового валового продукту, понад 30% обсягів світової торгівлі послугами, 11% світових споживчих витрат, 7% від загального обсягу інвестицій та 5% від усіх податкових надходжень [1].

В сучасних умовах зростання туристичного інтересу до різних країн і народів, імідж країни відноситься до найважливіших факторів, що впливають на вибір іноземними туристами місць відпочинку. Основними питаннями, що турбують туристів в процесі визначення з країною, до якої планується подорож, є як ті, що можна віднести до загального іміджу держави (культурний рівень, екологічна ситуація, криміногенна обстановка, національна та релігійна толерантність, політична та економічна стабільність), так і ті, що стосуються розвитку туристичної

індустрії (наявність рекреаційних ресурсів та комфортність відпочинку, співвідношення рівня сервісу рівню цін, безпека подорожі, цілісність багажу і таке інше) [1].

У більшості випадків вибір залежить від сформованих стереотипів і інформації в засобах масової інформації, відгуків інших туристів, які вже здійснили подорож певною країною. Інколи вони можуть звести нанівець зусилля країни щодо популяризації в'їзного туризму. Таким чином, міжнародний туристичний імідж та репутацію держави необхідно розглядати як стратегічне надбання.

Основою для формування позитивного міжнародного туристичного іміджу є формування бренду країни, на основі якого процес керування туристичними потоками стає можливим. Завдяки наявності бренду можна оцінювати держави як товар: агресивні – миролюбні, надійні – ненадійні тощо [2, с. 100]. Тому бренд країни є ключовою компетенцією, яка визначає її місце у формуванні глобальної соціально-економічної системи, формує ставлення до країни як позитивне, нейтральне чи негативне [3].

У 2014 році на 20-й Міжнародній виставці «УІТТ подорожі та туризм» був офіційно представлений туристичний бренд України в рамках презентації «Новий туристичний імідж України та інструменти його популяризації для підтримки інтересу до України як дестинації». Розробило бренд Державне агентство України з туризму та курортів на кошти гранту, наданого Німецьким товариством з міжнародного співробітництва (GIZ) в Україні. Туристичний бренд розроблений з урахуванням геокультурних, геополітичних і гео економічних трендів, заснованих на реальних цінностях української нації та її культурі. Державне агентство України з туризму та курортів наголошує на тому, що зараз відбувається масовий підйом хвилі патріотизму в державі. Цей процес не омине цікавість українців до пізнання власної країни, до подорожей Україною. Тому мета туристичного бренду – підтримати і стимулювати цей рух [4].

Міжнародний імідж України має внутрішній і зовнішній аспекти і значною мірою залежить від її політичного, економічного та соціального розвитку. Для того, щоб країна мала позитивний імідж, потрібно, щоб вона виглядала на міжнародній арені так, як би «вона сама себе хотіла бачити». На сьогодні туристичний імідж України на міжнародній арені не досить привабливий, тому що в країні триває антитерористична операція, має місце макроекономічна нестабільність, пов'язана із зростанням інфляції і знеціненням гривні, існує певна соціально-економічна напруга у суспільстві, викликана низьким рівнем життя значної частини українців. Туристична інфраструктура, зокрема готелі, ресторани, виставкові центри, аеропорти, стадіони відчувають спад попиту на свої послуги і стоять перед питанням закриття бізнесу, що призведе до зменшення податкових надходжень і скорочення робочих місць.

На нашу думку, для покращення зовнішнього іміджу нашої країни, перш за все, потрібно покращити її внутрішній імідж. Сьогодні для багатьох іноземців Україна – це молода демократична держава, яка бореться із корупцією, країна Чорнобильської катастрофи і революції на Майдані. Як зазначає Л. Губерський, для формування позитивного туристичного іміджу України необхідно розповсюджувати довідникову і статистичну інформацію, запрошувати представників іноземних держав і засобів масової інформації на презентації, популяризувати різні види відпочинку в країні та ін. [5].

Також велике значення для формування позитивного іміджу нашої країни мають відгуки іноземних туристів, які вже здійснили подорож і залишилися задоволеними рівнем обслуговування, гостинністю і привітністю населення, розвитком туристичної інфраструктури, історико-культурною спадщиною, унікальними пам'ятками природи тощо.

Отже, можна зробити висновок, що кожна країна має самостійно своїми силами створювати свій власний туристичний імідж, який визначає її місце на світовому ринку туристичних послуг. На нашу думку, туризм може і повинен стати одним із головних джерел наповнення державного бюджету, забезпечення роботою, підвищення матеріального і культурного рівня життя населення. Тому від звичайних українців залежить формування туристичного іміджу країни.

#### Список використаних джерел:

1. Міжнародний імідж України : міфи і реалії : аналітична доповідь УЦЕПД / Центр Разумкова. – К., 2011.
2. Павалакі М. Імідж України на міжнародній арені / М. Павалакі // Актуальні проблеми зовнішньої політики України : матеріали третьої Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів та молодих вчених, присвяченої 10-й річниці початку підготовки фахівців за напрямом "Міжнародні відносини", 5 грудня 2009 р. – Чернівці, 2009. – 312 с.
3. Личова Г. В. Співвідношення категорій бренду країни та іміджу країни в умовах глобалізації / Г. В. Личова // Шевченківська весна: Матеріали Міжнародної науково – практичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених. Актуальні проблеми сучасного економічного розвитку України. - Вип. IV: У 7 част. - Ч.2./ За заг. ред. проф. В.Д. Базилевича. – К.: ВГЛ «Обрій», 2008. – С.36-37.
4. Новий туристичний імідж України 2014 та інструменти його популяризації для підтримки інтересу до України як дестинації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.premier-international.net/ua/about/our-news/84/>
5. Інформаційна політика України: європейський контекст : монографія /Л. В. Губерський, Є. С. Камінський, Є. А. Макаренко та ін. — К. : Либідь, 2007.— 360 с.

### 3 СЕКЦІЯ

Фінансова політика: сучасні проблеми та перспективи вдосконалення

Финансовая политика: современные проблемы и перспективы совершенствования

Financial policy: current issues and prospects of improvement

Агеєва Т.О., студентка 3 курсу, група ФБС 113, факультет фінанси і кредит

Науковий керівник: **Барабан Л.М.**, старший викладач

Черкаський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи» (м. Черкаси, Україна)

e-mail: twix123123@mail.ru

#### Перспективи розвитку інститутів спільного інвестування в Україні

Учасники спільного інвестування в Україні поступово стають важливими постачальниками інвестиційного капіталу, значний обсяг якого спрямовується на розвиток та процвітання економіки. Важливість розвитку цієї сфери інвестиційної діяльності для економіки обумовлює необхідність проведення комплексного та детального дослідження економічного змісту інститутів спільного інвестування, обґрунтування їх ролі в системі економічних відносин. Головною проблемою розвитку ІСІ в Україні є обмеженість збуту послуг через невміння КУА продавати свої інструменти. Це зумовлено, з одного боку, недовірою потенційних інвесторів до країни та її фінансових інструментів, з іншого — слабким позиціонуванням ІСІ в регіонах, нерівномірністю розвитку мережі ІСІ.

Дослідженню теоретичних та практичних аспектів ефективного функціонування інститутів спільного інвестування присвячені праці багатьох зарубіжних та вітчизняних науковців. Серед зарубіжних вчених вагомий внесок у дослідження даного питання зробили М.Джонк, Ф.Девіс, Р.Кун, Б.Стайл, Ф.Фабозці, У.Шарп та інші. Вітчизняні учені такі як: Н.Версаль, В.Гриценко, М.Коваленко, Л.Радванська, Л.Фурдичко, В.Ходаківська, В.Шелудько, приділяли увагу аналізу діяльності та розвитку інститутів спільного інвестування.

Перший інвестиційний фонд у світі було створено в серпні 1822 р. у Бельгії. В Європі Інвестиційні фонди швидко розвивалися після другої світової війни, поступово складаючи конкуренцію банкам та іншим фінансовим інститутам. Однак найбільшого поширення інвестиційні фонди набули у Великобританії і США. На сьогодні, понад половини американських домогосподарств є вкладниками того чи іншого інвестиційного фонду. В Україні перші інвестиційні фонди з'явилися порівняно недавно - у 1994 році і стали важливим механізмом започаткування в Україні процесу масової приватизації. У класичному вигляді, з точки зору їх природи та функцій, інвестиційні фонди почали створюватись в нашій країні у 2003 році, після прийняття у 2001 році Верховною Радою України Закону „Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)”[1].

Головною метою створення інститутів спільного інвестування є ефективне використання нагромаджень населення шляхом залучення їх до інвестиційної діяльності. Діяльність інститутів спільного інвестування найповніше проявляється у їх функціях. Характеристика основних груп функцій інститутів спільного інвестування подана в табл 1.

Функції інститутів спільного інвестування

Таблиця 1

Основні групи функцій	Економічний зміст
Функція акумулювання	Залучення грошових коштів інвесторів з метою отримання прибутку від вкладення їх у цінні папери інших емітентів, корпоративні права та нерухомість.
Трансформаційна функція	Інвестиційні фонди виконують завдання забезпечення додаткового обсягу інвестицій у виробництво національного продукту.
Функція регіональної трансформації капіталів	В межах цієї функції інвестиційні фонди збалансовують попит та пропозицію на фінансові ресурси по регіонах (залучення коштів у регіоні, в якому сформувалися тимчасово вільні кошти, та розміщення коштів у регіоні, в якому наявний брак коштів, що особливо характерно венчурним інвестиційним фондам).

Основні групи функцій	Економічний зміст
Функція економії на масштабах операцій	Інвестиційні фонди в міру зростання активів і зобов'язань отримують дедалі ширші можливості для скорочення витрат на здійснення операцій з фінансовими активами.
Функція контролю	Слід розуміти, що така функція контролю тісно переплітається з функцією моніторингу та управління ризиками, що своєю чергою зменшує ризики вкладників. Специфіка реалізації цієї функції ІСІ визначається певними законодавчими обмеженнями щодо окремих сторін їх діяльності (зокрема щодо формування інвестиційного портфеля, залучення коштів, участі в операціях на фондовому ринку, контроль за діяльністю з управління активами, тощо).
Інформаційно-консультаційна функція	1) інформаційне посередництво в прямій формі – консультації індивідуальних інвесторів з питань інвестування, різні види економічного аналізу можливих напрямків інвестування, видання різноманітних бюлетенів економічної інформації; 2) інформаційне посередництво в непрямій (опосередкованій) формі, під якою розуміють управління капіталом.
Соціальна функція	Соціальні функції інститутів спільного інвестування покликані підтримувати належний рівень добробуту населення за рахунок опосередкованої участі (через фондовий ринок) в підвищенні капіталізації національної економіки.

Таким чином, інститути спільного інвестування, з одного боку, сприяють вирішенню проблем макроекономічного характеру, а з іншого – вирішують завдання щодо власного розвитку і функціонування на фондовому ринку[2].

Світове фінансове співтовариство в останні роки проводить активну роботу з стандартизації і уніфікації ключових аспектів інвестиційної діяльності. З 1999 р. під егідою Міжнародної ради інвестиційних асоціацій (ICIA) в Європі впроваджуються Глобальні стандарти інвестиційної діяльності (Global Investment Performance Standards, GIPS). У 2007 р. Україну обрано 27-м членом Регіонального комітету країн Європи, а Українську асоціацію інвестиційного бізнесу затверджено офіційним Спонсором в Україні з прийняття GIPS. Серед основних цілей GIPS можна відзначити наступні:

- сприяння всесвітньому визнанню стандартів розрахунку і представлення результатів інвестиційної діяльності в неспотвореному і порівняльному вигляді, що дає можливість досягнення повної відкритості;
- забезпечення акуратності і послідовності даних про інвестиційну діяльність для звітності, зберігання, вивчення та представлення даних кінцевим споживачам;
- заохочення чесної і загальної конкуренції між інвестиційними фірмами на всіх ринках і зняття бар'єрів на шляху вступу в цей процес нових фірм;
- заохочення саморегулювання інвестиційної діяльності в міжнародних масштабах.

У світовій практиці фактично сформовано такі концепції щодо управління активами інституціонального інвестора (інституту спільного інвестування): управління здійснюється самими інвесторами, які є акціонерами корпоративного фонду (або його директором); для трастових фондів управлінські рішення щодо активів приймаються на рівні управляючої компанії, проте їх реалізація покладена на трасті, з яким укладено відповідний договір; контрактні ІСІ передбачають юридичні відносини між інвестором, який є учасником фонду, та управляючою компанією, яка повністю управляє портфелем ІСІ.

В Україні, в основному банки забезпечують перерозподіл фінансових ресурсів в основному за допомогою кредитування, небанківські фінансові установи реалізують, свої схеми посередництва, за якими нагромаджується та переміщується вільний капітал в економіку країни (рис. 1).

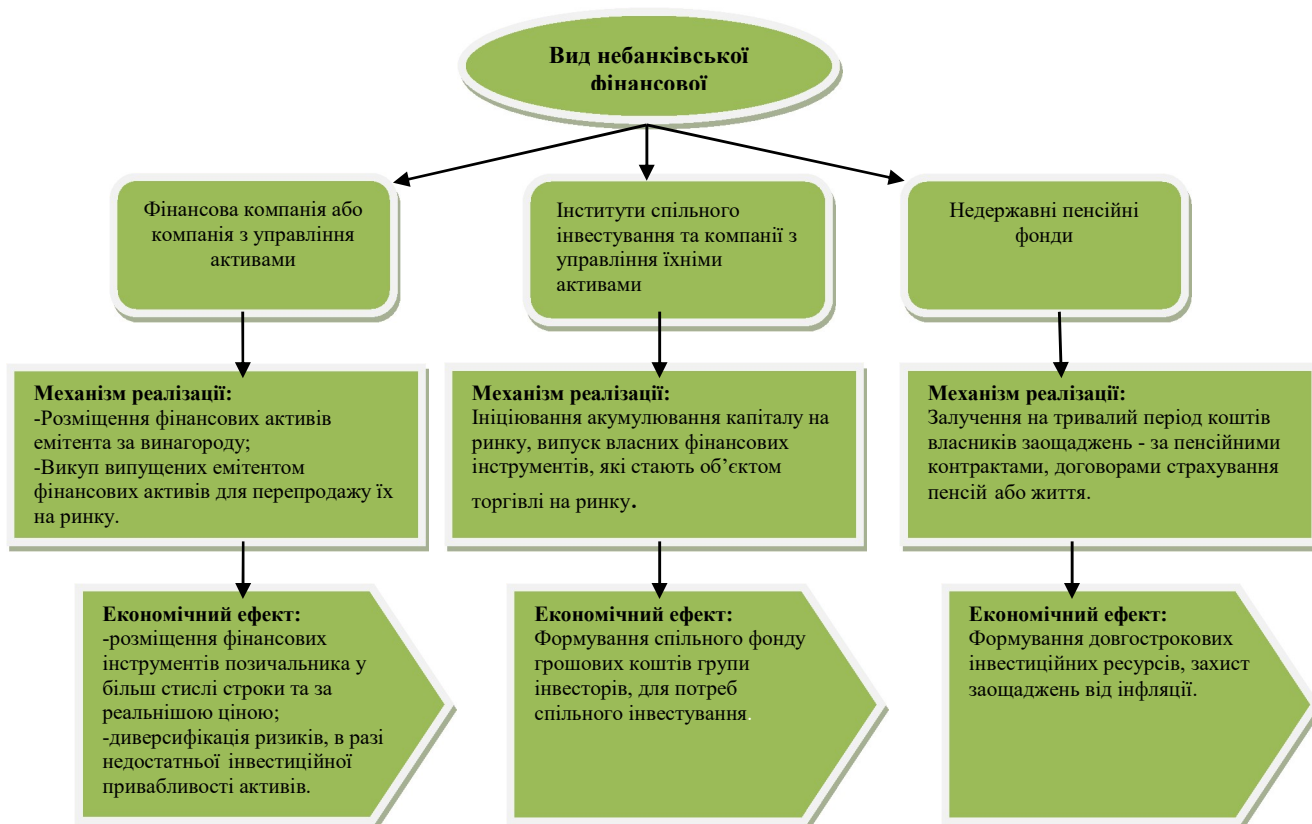
Таким чином, під час реалізації залучення інвестиційного капіталу небанківські фінансові установи здійснюють суто посередницькі функції, допомагаючи емітентам провести розміщення фінансових активів на ринку та забезпечують його інвестування відповідно до вимог законодавства у ті об'єкти, що здатні забезпечити його приріст та збереження[3].

Суттєву роль у діяльності інститутів спільного інвестування займає компанія з управління активами інститутів спільного інвестування, оскільки на КУА покладено функцію управління активами інвестиційних фондів. Щодо теперішньої ситуації в країні, то кількість компаній з управління активами продовжує зменшуватися. Загалом, ураховуючи новостворені компанії, на 30.06.2015 в Україні діяли 326 КУА (рис. 2). Протягом січня-березня,



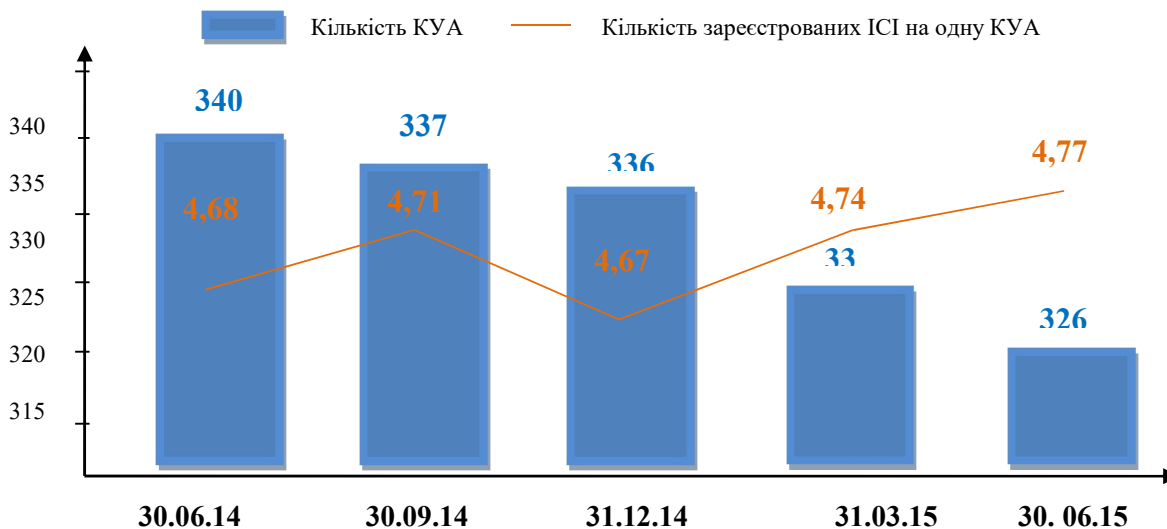
за даними УАІБ, було зареєстровано 17 ІСІ (проти 5-ти у 1-му кварталі). Проте кількість фондів, які було закрито, переважила.

Станом на 30.06.2015 існувало 1556 інститутів спільного інвестування (-6, після -6 у 1-му кварталі). Таким чином, тенденція скорочення загальної кількості зареєстрованих ІСІ зберігалася вже протягом півтора року. Зменшення кількості КУА, як і раніше, було відносно більшим, тому концентрація на ринку управління активами ІСІ і надалі зростала: одна КУА управляла у середньому 4.77 фондами (після 4.74 на 31.03.2015).



**Рис.1. Перерозподіл фінансових ресурсів небанківськими фінансовими установами**

Щодо регіонального розподілу КУА та ІСІ, то в Україні вони розташовані тільки в Київській, Харківській, Одеській та Львівській областях. Частка решти областей склала не більше 6,6 %. Цей факт дуже стримує розвиток інвестиційних можливостей інших регіонів України[4].



**Рис.2. Динаміка кількості КУА та ІСІ на одну КУА у 2 кв. 2014-2015 рр.**

Зарубіжна практика функціонування ІСІ доводить, що індустрія спільного інвестування виступає в економіці акумулятором середньострокових та довгострокових фінансових ресурсів населення та інституціональних інвесторів. І оскільки діяльність інститутів спільного інвестування реалізується через інвестиційні механізми, відбувається необхідний для економіки процес ефективного перерозподілу фінансових ресурсів, знижуючи, таким чином, навантаження на держбюджет. На нашу думку, держава, яка створить належні умови для розвитку ІСІ, в кінцевому результаті отримає підвищення потужності ліквідності економіки, а з іншого боку – виконає свою соціальну функцію – ріст добробуту громадян.

**Список використаних джерел:**

1. Інвестиційна діяльність на ринку ІСІ [Електронний ресурс] / Інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку – Режим доступу: [http://www.u-fin.com.ua/analit\\_mat/rzp/026.htm](http://www.u-fin.com.ua/analit_mat/rzp/026.htm).
2. К.В. Клименко Інститути спільного інвестування: сутність, функції та місце в економічній системі / К.В. Клименко//наукове фахове видання "ефективна економіка"– 2013–№3.
3. Соломіна Г.В. Функціонування компаній з управління активами: світовий досвід і вітчизняна практика/ Соломіна Г.В.// Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції–2012–№2–с.28.
4. Аналітичний огляд ринку ІСІ в Україні 2-й квартал 2015 року [Електронний ресурс]/ Українська асоціація інвестиційного бізнесу – Режим доступу: [http://www.uaib.com.ua/files/articles/2280/97/Q2+2015\\_final.pdf](http://www.uaib.com.ua/files/articles/2280/97/Q2+2015_final.pdf).

**Ануфрик М. В.**, студентка 3 курсу, група Б-31, учетно-финансовый факультет  
 Научный руководитель: **Новикова И. Н.**, старший преподаватель  
*Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации*  
*(г. Гомель, Республика Беларусь)*  
 e-mail: merlinbong@mail.ru

**Перспективы развития финансового менеджмента в Республике Беларусь**

Финансовый менеджмент предназначен для решения практических задач. Он нацелен на исследование и разработку правил эффективного управления с целью достижения высоких результатов, являющихся критерием его качества. Поэтому использование приемов и методов финансового менеджмента в организации предпринимательской деятельности в современных экономических условиях крайне необходимо. К систем финансового менеджмента предъявляются следующие требования:

во-первых, необходимо предоставлять работникам, занятым практической деятельностью знания, помогающие им повысить уровень управления;

во-вторых, способствовать повышению квалификации менеджеров и особенно подготовке претендентов на эти должности;

в-третьих, определять области и проблемы, требующие дальнейшего изучения и разработки в целях содействия развитию познавательной базы.

Единой универсальной теории финансового менеджмента не существует, но теория менеджмента становится предметом международных исследований, приобретая интернациональный характер. Эта тенденция вызвана прежде всего расширением сферы деятельности транснациональных компаний и распространением ее на новые страны. В этой связи возникает необходимость разрабатывать методы управления товарами и денежными средствами в новых условиях, чему способствует освоение "ноу-хау" менеджмента других стран. Это важный, но часто не учитываемый фактор роста производительности и экономического развития. Финансовый менеджмент – понятие широкое, и каждый автор определяет его по-своему (таблица 1).

Таблица 1 – Сравнительная таблица определений понятия «финансовый менеджмент»

Автор	Определение
Стоянова Е. С. [5]	Финансовый менеджмент – наука управления финансами предприятия, направленная на достижение его стратегических и тактических целей
Крейнина М. Н. [3]	Финансовый менеджмент – наука об управлении отношениями, формирующимися в процессе производства.
Герчикова И. Н. [2]	Финансовый менеджмент – это вид профессиональной деятельности, направленной на управление финансово-хозяйственной деятельностью фирмы на основе современных методов.
Стоянова Е. С. Штерн М. Г. [6]	Финансовый менеджмент – эта наука о критериях принятия важнейших финансовых решений.

Примечание: собственная разработка на основании исследования литературных источников.

Определения отечественных авторов отличаются от зарубежных. Американские и западноевропейские экономисты определяют финансовый менеджмент как управление финансами фирмы, имеющее главной своей целевой функцией максимизацию курса акций, чистой прибыли на акцию, уровня дивидендов и т.д. Это обусловлено особенностями организации их финансового рынка. В белорусской практике финансовый менеджмент рассматривается шире. В его рамках определяются методы, которые выбирает организация для достижения поставленных ею целей. Но нельзя не признать, что основные принципы, методы носят универсальный характер и поэтому требуют лишь адаптации к белорусским особенностям рынка.

В условиях развития малых и средних предприятий, финансовые ресурсы по праву рассматриваются как объект изучения финансового менеджмента. За столетний период своего существования финансовый менеджмент значительно расширил круг изучаемых проблем – если ещё тогда, при его зарождении в рамках изучаемых вопросов он рассматривал в основном финансовые проблемы создания новых фирм (стартапов) и компаний (привлечение финансовых ресурсов), а впоследствии – управление финансами, привлечение инвестиций и проблемами банкротства, то в настоящее время он включает практически все направления управления финансами предприятия. Ряд проблем финансового менеджмента, которые «отделились» от этой науки, в последние годы получили свое углубленное развитие в относительно самостоятельных областях знаний – финансовом анализе, инвестиционном анализе, риск-менеджменте, антикризисном управлении предприятием при угрозе банкротства. Это является предметом исследования для многих экспертов в области экономики и финансов, которые утверждают, что стабильность в сегменте малого и особенно среднего бизнеса играет важную роль в социально-экономическом развитии любого государства. Система финансового менеджмента существенно усложняется, когда в каком-либо отдельном регионе крупное предприятие является основным и ключевым фактором обеспечения занятости населения. Такая ситуация досталась Республике Беларусь в наследство от советской системы, когда предприятия строились очень крупными, в силу чего не обладали гибкостью

Как было сказано ранее, финансовый менеджмент является составной частью общего менеджмента. Термин менеджмент (англ. management, от manage – управлять), совокупность принципов, методов управления фирмой (шире экономикой), направленных на достижение поставленных целей на основе использования внутреннего потенциала бизнеса. В общем виде менеджмент можно представить как систему экономического управления с помощью принципов, методов и приемов управления.

В отличие от западного мира, белорусский опыт менеджмента современного периода имеет короткий, порядка 20 лет, опыт управления в условиях рыночной экономики. Этот опыт основан на творческой переработке и синтезе зарубежного опыта с учетом особенностей белорусской ментальности и структуры экономики. Поскольку экономические законы, в отличие от законов природы, зависят от человеческой воли, от выбора, вследствие неопределенных будущих ожиданий, развития социума, особенно в условиях современного кризиса, то проблемы управления, принятия правильных решений имеют особенную роль. В настоящее время важно не «слепое» копирование зарубежного опыта, а творческая переработка и учет специфики позиций современной Беларуси.

Первая главная проблема белорусского менеджмента – проблема качества. Хотя это специальность появилась в ВУЗах, проблема качества не снимается. Это связано с тем, что в Беларуси мало людей, имеющих реальный опыт управленческой работы в условиях рыночной экономики. Одна из основных проблем белорусского финансового менеджмента заключается в том, что экономические условия в стране отличаются от тех условий, в которых рождались принципы западного финансового менеджмента. Говоря другими словами, это инструмент для решений проблем, которые пока не встали перед нашими производителями. А применение инструмента не по назначению приводит к получению иных, нежели ожидаемых результатов. Анализ ситуации показывает, что наиболее востребован и плодотворно развивается финансовый менеджмент на тех предприятиях, которые ориентированы на финансовый рынок и особенно зарубежный. Будучи географически расположенными в Белоруссии, они вынуждены играть по западным правилам. Предприятиям не остается ничего иного, как искать конкурентное преимущество в индивидуализации своей инвестиционной стратегии, т. е. включаться в борьбу за инвестора. Конечно, в настоящее время бизнес становится все более цивилизованным.

Вторая проблема – избыточная численность государственных управленцев, непрерывно возрастающего числом при постоянном «сокращении» аппарата. Это связано с тем, что самый эффективный и доходный бизнес – управление государственными ресурсами. При этом наблюдается острая нехватка топ-менеджеров высшей квалификации, способных эффективно управлять частными компаниями, с целью конкурентоспособности на мировых рынках. Пока это получается только в некоторых отраслях, прежде всего ресурсных, связанных с экспортом полезных ископаемых и экспортом вооружений. Это превосходство связано, скорее всего, не только с уровнем менеджмента – большинство кадров были воспитаны в советское время, а также с конкурентными преимуществами в этих областях, сложившихся в силу географических, исторических и традиционных особенностей, позволяющих увереннее чувствовать себя на рынке. Особо стоит выделить проблему современного менеджмента, связанную с механизмом глобализации. В последние годы в мире произошли огромные изменения. Они касаются не только всех сторон внутренней жизни стран, но и мирового порядка.

21 век ознаменований двома важкими подіями. На ділі ми стикаємося з глобалізацією бізнесу, коли межі існують тільки на картах. Наростаюча активність комп'ютерних і телекомунікаційних технологій активно вдерлися в нашу життя, дозволив тим самим бути учасником глобального процесу. Глобалізація ринків і розвиток інформаційних технологій сильно жорсткоували умови конкуренції. Для менеджменту давно не секрет, що успіх обумовлений не тільки і не стільки високими фінансовими результатами в короткочасній перспективі, скільки стратегічною ефективністю – умілим інвестуванням і управлінням нематеріальними активами компанії – якістю, репутацією, інформаційними технологіями, знаннями і т.д. Ці тенденції надавали нові можливості для людей. К шкоду, в Білорусі слово «стратегія» не вжилося як на Заході. Кількість написаних і присвячених цій темі літератури, які є бестселерами по всьому світу служать яскравим тому прикладом.

Глобальний економічний кризис в 2008 г. виявив достатньо гострі проблеми. Він показав, що важко не тільки орієнтуватися на операційну діяльність, але також важко вміти прогнозувати (здесь розуміється стратегічне планування на підприємстві). Нарештньому не надавалося належного значення. Відміння плану від прогнозу очевидне. План орієнтований на поточну діяльність, охоплюючи найближчі 3-6 місяців, а прогноз охоплює майбутнє (т.е. найближчі роки). Стратегія ж в свою чергу складається з загального напрямку і розвитку (стратегію ще зв'язують з метою). Процес виробки і побудови стратегії досить складний, т.к. він має свої правила і особливості. Особливість заключається в тому, що цілі компанії, які вона ставить перед собою, можуть бути суперечливі во багатьох випадках. Такі ситуації зустрічаються з-за конфлікту інтересів власників компанії і її менеджменту. Тому виробка цілі, як складової частини стратегії, це процес, направлений на якісне покращення прийняття організаційних і управлінських рішень. Для успішного вдернення цілей вимагається побудова аналізу і прогнозів. З цим зв'язано також забезпечення підприємства в фінансових ресурсах для виконання цих цілей. Тому, компанії починають активно займатися питанням управління грошовими потоками, а також проблемами зв'язаними з ними. Такі проблеми, як управління дебіторською задолженістю, проблеми оборачиваемости активів, проблеми привертання позичених грошей на вигідних для організації умовах і т.д. – цими і багатьма іншими питаннями займаються фінансові директори і менеджери. Для кількісного вимірювання фінансових показників використовуються різні фінансові коефіцієнти; коефіцієнти ліквідності (поточної, абсолютної), коефіцієнти рентабельності (рентабельність активів, рентабельність власного капіталу і др.). В теперішній час дуже розвиненою і популярною стала концепція розвитку цінності бізнесу для власників. Концепція VBM (концепція управління цінністю) дозволяє визначити, які фактори впливають на підвищення ціни компанії, т.е. підвищенню ділової активності, генеруванню прибутку і т.д.

Всі перераховані проблеми і завдання зв'язані з формуванням і ефективним управлінням фінансовими ресурсами. Наука «фінансовий менеджмент» розвиває це напрямку більш глибоко, т.к. питання формування фінансових ресурсів на підприємстві вирішуються в межах фінансового менеджменту, а також дозволяє не тільки інтелектуально, але і творчо підходити до проблем ефективності їх використання. Звідси слід робити висновок, що в наше час під ресурсом розуміється не тільки фінансовий, але і людський. Очевидно, боротьба за людський капітал грає ключову роль в досягненні успіху. Вже, як відомо всі відомі і світові бренди колись були малими, і тільки за рахунок грамотного і далекоглядного поєднання методів управління всіма ресурсами вдалося збільшити бізнес в десятки і сотні раз.

**Список використаних джерел:**

1. А.В. Гвоздиків І.А. Томилина А.А. Гладилин Б.А. Доронин А.Ч. Іонова.
2. Герчикова І.Н. Менеджмент : підручник : Гриф МО РФ. - 4-е видання, 2008 ФІНАНСИ В ВОПРОСАХ И ОТВЕТАХ, 2005г
3. Коротков Э. М. Концепція менеджменту. Підручник. М.: Дека, 2009.
4. Крейнина М. Н. Фінансовий менеджмент. — М.: Дело и Сервіс, 2001 (270)
5. Стоянова Е.С. «Фінансовий менеджмент: теорія і практика: Підручник для ВУЗів» / Е.С. Стоянова і др.; під ред. Стоянова Е.С. – 4-е вид., перероб. і доп. – М.: Перспектива, 1999. – 356 с.
6. Ковалев, В. А Інновації і стратегії /Василий Ковалев// Проблеми теорії і практики управління. – 2014. – №4. – С. 90 – 94.
7. Стоянова Е. С., Штерн М.Г. Фінансовий менеджмент для практиків. — М.: Перспектива, 2000г.
8. Рыхтикова, Н. А. Управління ризиками в організації малого і середнього підприємництва / Наталія Рыхтикова // Проблеми теорії і практики управління. -2015. - №5—С. 125-134.

**Атрошенко А.П.**, студентка 3 курсу, група ОА-131, обліково-економічний факультет  
*Чернігівський національний технологічний університет*  
Науковий керівник: **Ворона О.М.**, головний державний ревізор-інспектор  
відділу перевірок платників податків управління податкового аудиту  
*ДП у м. Чернігові ГУ ДФС у Чернігівській області*  
e-mail: 2733@i.ua

**Фіктивне підприємництво: руйнування схемного кредиту із податку на додану вартість**

Однією із ключових проблем розвитку української економіки є те, що частина податків та зборів, які мають бути сплаченими фізичними та юридичними особами до бюджету країни, залишаються в «тіні» за допомогою

спеціально-розроблених схем ухилення від оподаткування. Так як, основним податком, який суб'єкти підприємницької діяльності намагаються мінімізувати є податок на додану вартість (далі – ПДВ), то *Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України» від 31.07.2014р. №1621-VII* [4] впроваджено систему електронного адміністрування, яка націлена на руйнування схемного кредиту із ПДВ. Проте дана новація виділила значний перелік проблем та незручностей, які негативним чином відображаються на веденні бізнесу більшості підприємств України. Виходячи із цього, питання вивчення негативних сторін даної технології та пошук можливих альтернатив є, в повній мірі, актуальним та нагальним.

Проблематичні аспекти у здійсненні електронного адміністрування ПДВ підприємствами країни дещо вивчені та висвітлені в працях вітчизняних вчених та молодих дослідників: Скосир Ю.М., Ворона О.М., Антоненко Н.В., Антоненко Н.В., Хоменко В.С., Огійчук М.Ф., Бойко Л.І. та ін. Проте в даних напрацюваннях не здійснюється акцент на можливості створення альтернативи електронному адмініструванню ПДВ, що, в свою чергу, здатне більш якісним чином проявити себе по відношенню до запобігання виникненню схемного кредиту із ПДВ.

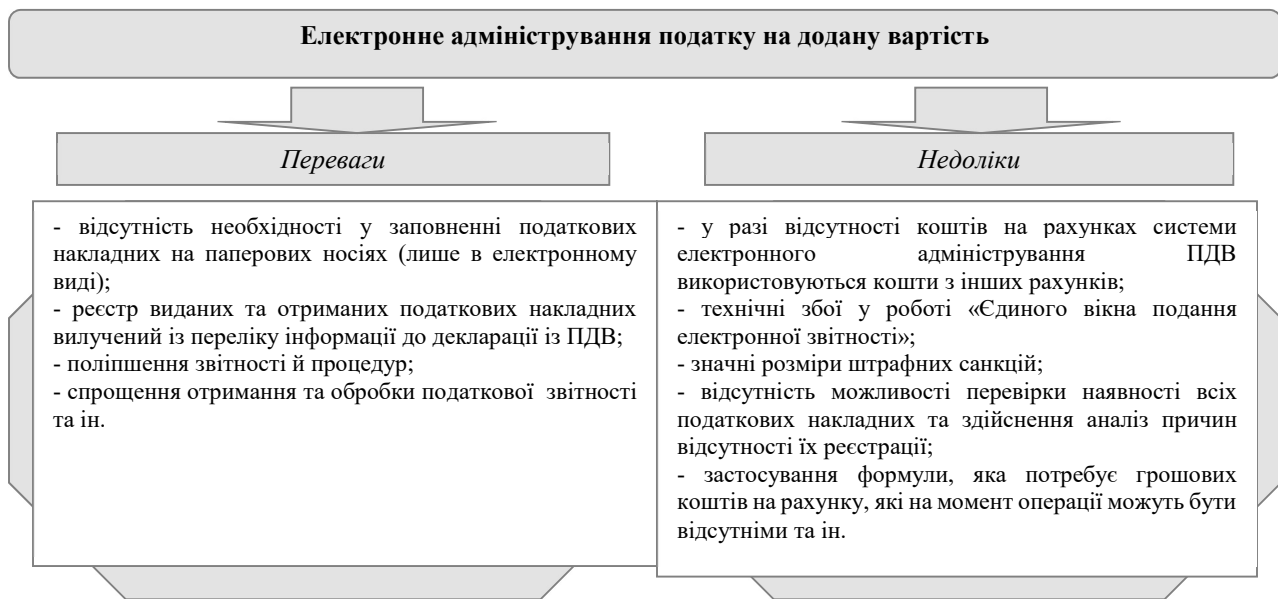
До завдань дослідження можна віднести:

- розгляд позиції щодо недоцільності застосування електронного адміністрування ПДВ підприємствами України;
- авторська розробка державної програми, яка здатна зруйнувати можливість формування схемного кредиту підприємствами-вигодонабувачами та стати альтернативою електронному адмініструванню ПДВ.

В основу дослідження покладено *системний метод наукового пізнання*. Для розв'язку поставлених завдань використано такі **методи**: *аналізу і синтезу* – при дослідженні переваг та недоліків електронного адміністрування ПДВ; *логічного моделювання* – при розробці стадій контролю за діяльністю фіктивного підприємництва в Україні; *табличний та графічний* – для узагальнення та інтерпретації інформації.

Крім того, нами опрацьовані матеріали апеляційних та касаційних оскаржень підприємств-вигодонабувачів із податковим органом, зокрема справи №: К/825/6838/14 [5], К/825/2548/14 [6], К/825/2244/14 [7] та ін.

Розпочнемо дослідження із виділення переліку переваг та недоліків електронного адміністрування ПДВ, що дозволить зробити висновки щодо доцільності даної технології по відношенню до підприємницької діяльності в Україні (рис. 1).



Отже, ми бачимо, що перелік недоліків є більш суттєвий, аніж переваг для сумлінних платників податків.

Оскільки незручності у веденні бізнесу можуть вплинути на обсяги реалізації товарів (робіт, послуг), які в подальшому здатні зменшити розмір дохідної частини бюджету, то варто переглянути доцільність електронного адміністрування ПДВ. Крім того, значні розміри штрафних (фінансових) санкцій (штрафів), які встановлені за невчасну реєстрацію податкових накладних в Єдиному реєстрі податкових накладних вилучатимуть з обігу грошові кошти, що також є негативним фактором по відношенню до розвитку бізнесу. Зазначимо, що існує достатній перелік недоліків і для територіальних податкових органів (збільшення кількості судових та адміністративних оскаржень), які також суттєво впливають на якість та швидкість роботи державних податкових інспекторів.

Зважаючи на це все, ми вважаємо, що існує необхідність у розробці інших програм, пошуку інших новацій, які підтримуватимуть ідею електронного адміністрування ПДВ, проте матимуть більш ефективний характер та зменшать «податковий тиск» на бізнес країни. Мається на увазі створення нормативного забезпечення, яке

викоринить можливість існування фіктивного підприємництва в Україні, зокрема фіктивних фірм («податкові ями», «транзитери»), які приймають участь у схемному кредиті та надають податкову вигоду «вигодонабувачу». Ми пропонуємо здійснити перетворення у напрямку здійснення контролю у розрізі 2 стадій (рис. 2).

### **Стадія 1. Забезпечення вимог при реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності, які усунуть можливість створення фіктивної фірми**

- директор, головний бухгалтер та засновник не можуть бути однією особою;
- кількість працівників повинні враховувати особливості галузі функціонування підприємства (в цілому більше 3 працівників);
- розмір мінімального статутного капіталу товариства із обмеженою відповідальністю має бути більшим від 100 тис. грн. (а не 1 тис. грн., як реєструються «податкові ями» та «транзитери»);
- наявність чітких вимог до особливостей реєстрації платників податків за юридичною адресою (усунення можливості реєстрації ряду фірм за однією адресою);
- створення реєстру пов'язаних осіб, зокрема платники податків при реєстрації повинні зазначити інформацію щодо пов'язаності (переважно схемний кредит здійснюється через пов'язані фірми) тощо.

### **Стадія 2. Забезпечення вимог, які усунуть можливість трансформації фірм реального сектора економіки на фіктивні («купівля фірм») або здійснення реальними підприємствами частково-фіктивних операцій**

- Виділення окремого органу при Державній фіскальній службі України, який займатиметься питанням фіктивного підприємництва в Україні (розширені функції ніж у податкової міліції):
- отримання **спеціальної звітності** від суб'єктів підприємницької діяльності та її опрацювання;
  - за допомогою Єдиного державного реєстру податкових накладних відслідкування товарних позицій, які були закуплені та реалізовані, знаходження обриву ланцюга постачання товару;
  - у разі виявлення фіктивних фірм – передання належної інформації до податкового аудиту для здійснення ревізорами-інспекторами документальних планових та позапланових перевірок та ін.

Зазначимо, що **Стадія 1** в цілому передбачає зміни у *Господарському кодексі України від 16.01.2003 №436-IV*, *Цивільному кодексі України від 16.01.2003 №435-IV*, *Законі України «Про господарські товариства» від 19.09.1991 №1576-XII* тощо в частині створення підприємства реального сектора економіки країни. Наступна **Стадія 2** концентрується на створенні наглядового органу при ДФС (далі – Орган нагляду), який виявлятиме фіктивні операції у ході господарського процесу та їх усуватиме.

**Орган нагляду** складатиметься із наступних відділів (рис. 3).

#### **Відділ збору інформації**

До основних **обов'язків** відділу відноситься:

- прийняття **електронної звітності про господарську діяльність підприємства**;
- за зверненнями платників податків надання безкоштовних консультації відносно порядку правильності заповнення звітності тощо.

#### **Відділ аналітичної обробки інформації**

До основних **обов'язків** даного відділу відноситься:

- опрацювання звітності та виявлення можливості застосування фіктивних операцій;
- опрацювання інформації наданої відділом фактичної перевірки за господарською діяльністю тощо.

#### **Відділ фактичної перевірки за господарською діяльністю**

До основних **обов'язків** даного відділу відноситься здійснення фактичних перевірок\*, внаслідок отримання інформації, яка свідчатиме про здійснення фіктивних операцій (начальник відділу отримує інформацію щодо сумнівної діяльності фірми та організовує виїзну перевірку у складі 3-ох осіб і терміном не більше 5 робочих днів) тощо.

\* - під фактичними перевірками варто розуміти опитування осіб, які здійснювали операції, якщо наприклад, здійснювалася купівля товару, то варто встановити походження товару (виробництво/імпорт), порядок транспортування, подальше використання у господарській діяльності тощо.

Рис. 3. Складові Органу нагляду за господарською діяльністю підприємств

Відділ збору інформації, відділ аналітичної обробки інформації та відділ фактичної перевірки за господарською діяльністю в комплексному поєднанні здатні виявляти операції, які підпадають під критерії фіктивності та їх опрацювати.

Перелік звітів пакету **Електронної звітності про господарську діяльність підприємства** мають відображати господарське життя підприємства та з легкістю заповнятися суб'єктами підприємницької діяльності. На наш погляд, даний пакет звітності має обов'язково складатися з наступних звітів (виділені лише ті, які несуть в собі ключову інформацію), що охарактеризовані у табл. 1.

Таблиця 1 – Перелік звітів пакету Електронної звітності про господарську діяльність підприємства

Назва звіту	Коротка характеристика звіту
1	2
1. Звіт щодо наявності основних засобів	- наявність основних засобів (придбання, реалізація, списання) та їх вартісні й технічні характеристики тощо.
2. Звіт щодо наявності трудових ресурсів	- відомості щодо працівників, їх кількість, професія, кваліфікація тощо.
3. Звіт про пов'язані сторони	- інформація щодо пов'язаних фізичних та юридичних осіб із короткою характеристикою причин пов'язаності (частка у статутному капіталі тощо); - характеристика та обсяг операцій, які здійснювалися із пов'язаними сторонами тощо.
4. Фінансова звітність	- повний пакет фінансової звітності.
...	...

**Примітка:** В Органу нагляду за господарською діяльністю підприємств буде доступ до податкової звітності, яку подають платники податків до територіальних податкових органів, а тому враховуючи навантаження на платників податків дана інформація не буде надаватися.

Розроблений пакет Електронної звітності про господарську діяльність підприємства має надаватися щоквартально з терміном на подачу до 40 календарних днів. В центрі даного пакету звіту зосереджуватиметься інформація, яка надаватиме розуміння щодо виробничих та трудових ресурсів підприємства. Більш конкретизована інформація відносно господарських операцій відслідковуватиметься за допомогою податкових накладних, які зареєстровані в Єдиному державному реєстрі податкових накладних.

У ході здійснення дослідження:

1. Проведено оцінку ефективності електронного адміністрування ПДВ, яка виявила значний перелік недоліків, що мають суттєве значення і не можуть бути усунутими за допомогою нормативних перетворень та технічних удосконалень.

2. Запропоновано альтернативу електронному адмініструванню, яка передбачає реалізацію державної програми, що проходитиме у дві стадії: перша концентрується на розробці нормативно-правової регламентації, яка усуне можливість створення фіктивної фірми, а друга – на виявленні фіктивних операцій та їх усуненні.

3. Розглянуто складові Органу нагляду за господарською діяльністю підприємств та пакет Електронної звітності про господарську діяльність підприємства.

#### Список використаних джерел:

1. Антоненко Н.В. Електронне адміністрування податку на додану вартість / Н.В. Антоненко, В.С. Хоменко // Вісник Національного транспортного університету. – 2014. № 30 (20). – С. 10-15.
2. Огійчук М.Ф. Електронне оподаткування в системі обліку податку на додану вартість / М.Ф. Огійчук, І.В. Горковенко, І.В. Сколотій // Журнал «Проблеми економіки». – 2014. – №4. – С. 376-381.
3. Бойко Л.І. Електронне адміністрування податку на додану вартість / Л.І. Бойко, О.М. Єремян // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. – №1. – С. 109-115.
4. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України» від 31.07.2014р. №1621-VII [Електронний ресурс] // Верховна рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
5. Постанова Київського апеляційного адміністративного суду від 03.02.2015 К/825/6838/14 [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://reyestr.court.gov.ua>.
6. Ухвала Вищого адміністративного суду України від 10.03.2015 №825/2548/14 [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://reyestr.court.gov.ua>.

**Байрамгелдиева Ж.Т., Бегмеков Н.А.**, студенти 3 курсу, група Ф-31,  
факультет учетно-финансовый  
Научный руководитель: **Новикова И.Н.**, старший преподаватель  
кафедры банковского дела, анализа и аудита  
*Учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет  
потребительской кооперации» (г. Гомель, Республика Беларусь)*  
e-mail: Lady\_janita@mail.ru

### **Платёжный баланс Республики Беларусь**

Платежный баланс - балансовый счет международных операций - это стоимостное выражение всего комплекса внешнеэкономических связей страны в форме соотношения поступлений и платежей. Балансовый счет международных операций представляет собой количественное и качественное стоимостное выражение масштабов, структуры и характера внешнеэкономических операций страны, ее участия в мировом хозяйстве. На практике принято пользоваться термином «платежный баланс», а показатели валютных потоков по всем операциям обозначать как платежи и поступления.

По методологии МВФ платежный баланс – это систематический перечень всех экономических операций, осуществленных за определенный отрезок времени между резидентами данной страны и нерезидентами, иначе говоря, резидентами всех остальных стран мира. В платежном балансе фактические денежные платежи по текущему коммерческому обороту объединяются с безвалютными операциями, включающими товарообменные сделки и безвозмездную денежную помощь, с перемещением краткосрочных и долгосрочных капиталов, с такими операциями, которые в данный период не сопровождаются платежами, а лишь порождают взаимные требования и обязательства денежного характера. В итоге платежный баланс охватывает все операции, которые связаны с юридическим переходом права собственности на товары, услуги и иные ценности от резидентов к нерезидентам, а также передачей денег, финансовых и иных активов из одной страны в другую.

Внешнеэкономические отношения Республики Беларусь с остальным миром в январе – июне 2015 г. характеризовались дефицитом счета текущих операций, который сложился в размере 0,5 млрд. долларов США, или 1,9 % ВВП (за январь – июнь 2014 г. – дефицит в размере 2,5 млрд. долларов, или 7,1 % ВВП). В том числе с профицитом сформировалось сальдо внешней торговли товарами и услугами (1,2 млрд. долларов), а также сальдо вторичных доходов (121,5 млн. долларов). Сальдо первичных доходов, напротив, сложилось с дефицитом (1,8 млрд. долларов).

Сальдо внешней торговли товарами и услугами сложилось положительным в размере 1,2 млрд. долларов (4,2 % ВВП), в том числе за первый квартал – 525,1 млн. долларов и за второй квартал – 637,8 млн. долларов. Экспорт товаров и услуг составил 16,8 млрд. долларов (60,7 % ВВП) и сократился по отношению к январю – июню 2014 г. на 24,3 %. Импорт товаров и услуг уменьшился на 27,5 % и сложился в размере 15,6 млрд. долларов (56,5 % ВВП). В результате внешнеторговый оборот товаров и услуг за первое полугодие 2015 г. снизился по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. на 25,9 % до значения 32,3 млрд. долларов. Коэффициент покрытия импорта экспортом увеличился до 107,5 % (за январь – июнь 2014 г. – 102,8 %).

Сальдо внешней торговли товарами за январь – июнь 2015 г. сформировалось отрицательным в размере 18,7 млн. долларов, в том числе за первый квартал минус 78,6 млн. долларов и за второй квартал плюс 59,9 млн. долларов. С государствами – членами Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС) дефицит внешней торговли товарами составил 3,1 млрд. долларов (с Российской Федерацией – 3,4 млрд. долларов).

Сальдо торговли со странами Европейского Союза (далее – ЕС), напротив, положительное в размере 2,9 млрд. долларов.

Внешнеторговый оборот товаров Республики Беларусь за первое полугодие 2015 г. сократился относительно аналогичного периода 2014 г. на 26,8 % и составил 27,1 млрд. долларов. Из него 49,5 % пришлось на торговлю с государствами – членами ЕАЭС (с Российской Федерацией – 48,3 % общего товарооборота), со странами ЕС – 24,7 %, с остальными странами – 25,9 %.

Экспорт товаров сложился в размере 13,5 млрд. долларов (49,1 % ВВП), что на 4,8 млрд. долларов, или на 26,2 %, меньше, чем за январь – июнь 2014 г. При незначительном росте физических объемов экспортных поставок (на 2,1 %) уровень средних экспортных цен снизился на 27,8 %. Квартальная динамика экспорта товаров показывает некоторое замедление темпов сокращения экспорта во втором квартале 2015 г. Так, если в первом квартале 2015 г. по отношению к аналогичному периоду 2014 г. экспорт товаров сократился на 30,5 %, то уже во втором квартале 2015 г. наблюдалось сокращение лишь на 22,2 %.



В наибольшей степени на общее сокращение экспорта товаров в стоимостном выражении (снижение на 4,8 млрд. долларов) повлияло снижение поставок минеральных продуктов (на 2,4 млрд. долларов), транспортных средств (на 593,7 млн. долларов), машин и оборудования (на 511,5 млн. долларов) и продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья (на 466,4 млн. долларов). Вместе с тем, увеличился экспорт химической продукции и связанных с ней отраслей промышленности – на 111,1 млн. долларов (за счет роста поставок калийных удобрений).

Основным направлением совершенствования платёжного баланса Республики Беларусь является достижение положительного внешнеторгового баланса.

Организационными принципами многовекторной внешнеэкономической стратегии Беларуси могут стать следующие:

- обеспечение разумной открытости экономики при сохранении национального суверенитета;
- диверсификация страновой и товарной структуры экспорта и импорта;
- перевод внешней торговли Республики Беларусь на систему принципов и механизмов ВТО с использованием протекционистских мер в соответствии с международной практикой;
- сочетание рыночных и административных методов и механизмов в области внешнеторгового регулирования;
- наращивание в экспорте доли наукоемкой и инновационной продукции и услуг;
- увеличение в экспортной продукции национальной добавленной стоимости путем снижения импортоемкости и рационального импортозамещения;
- повышение экспортной роли малого и среднего предпринимательства;
- совершенствование правовых условий, механизмов привлечения и эффективного использования иностранных и внутренних инвестиций для наращивания экспортного потенциала;
- экологическая сертификация продукции;
- повышение роли регионов в развитии экспортного производства и прямого товарооборота с регионами различных государств .

Совершенствование внешнеторговой политики должно заключаться, во-первых, в свертывании импорта в тех сферах экономики, где отечественные производители могут решить проблему удовлетворения спроса не хуже зарубежных при условии, что они получают соответствующие ресурсы, в частности валютные. На пути реализации такого рода импортозамещающего производства лежат как проблемы внешнеэкономической политики, так и проблемы, которые трудно разрешить внутри собственной экономики. К ним, в частности, можно отнести и барьеры, препятствующие развитию частного малого и среднего бизнеса, что не только приводит к пассивности частного сектора экономики, но и пагубно сказывается на инвестиционной привлекательности нашей страны.

В мировой практике государство показывает себя хорошим собственником, но плохим производителем, поэтому Республике Беларусь крайне важно развивать частное предпринимательство как основу рыночной конкурентоспособной экономики.

Необходимы развитие и стимулирование импортных закупок определенных товаров, прежде всего переход к целенаправленному импорту оборудования, жизненно важного для развития совместных стратегических проектов и программ, ориентированных на постиндустриальные технологии. Такого рода оборудование не столько должно стать средством для сборки готовых изделий, сколько ориентироваться на заполнение того вакуума, который образовался в нашей стране в машиностроении, а также в фундаментальной и прикладной науке.

В целях повышения эффективности импорта оборудования целесообразно рассмотреть все возможные варианты его поставки и определить эффективность реализации каждого из них.

Поступление финансовых ресурсов в Республику Беларусь обеспечено главным образом привлечением прямых иностранных инвестиций, сокращением чистых иностранных активов банковского сектора и привлечением иностранных кредитов и займов всеми секторами экономики, за исключением центрального банка. В свою очередь, рост дебиторской и погашение кредиторской задолженности по внешнеторговым операциям, а также выплаты по обслуживанию государственного долга способствовали оттоку капитала за границу.

Основной проблемой регулирования платёжного баланса Республики Беларусь является отрицательное сальдо внешней торговли, сохраняющееся на протяжении длительного периода времени.

Вывод: С началом мирового финансового кризиса усугубились проблемы с отрицательным сальдо платёжного баланса в Республике Беларусь. Выходом из сложившегося положения может быть увеличение эффективности внешней торговли. Немаловажную роль в решении этой проблемы играет пропаганда потребительского патриотизма среди молодежи. Это позволит достичь положительного внешнеторгового баланса Республики Беларусь.

#### Список использованных источников:

1. Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.nbrb.by/publications/BalPay/BalPay2014.pdf> Дата доступа: 16.11.2015.

**Байрамгелдиева Ж.Т., Ораздурдыева Дж.,**  
студенты 3 курса, группа Ф-31, факультет учетно-финансовый  
Научный руководитель: **Шабловская Т.В.**, доцент кафедры банковского дела, анализа и аудита  
*Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации (г. Гомель, Беларусь)*  
e-mail: Lady\_janita@mail.ru

### **Проблемы привлечения иностранных инвестиций в Республики Беларусь и пути их решения**

Проблема инвестирования приобрела важное значение для экономики Республики Беларусь, поскольку острота проблемы инвестирования основных средств в Республике Беларусь связана моральной и физической изношенностью материально – технической базы.

В Республики Беларусь имеет место кризис инвестиционной политики. Причина его даже не в отсутствии достаточных источников внутренних инвестиций из-за затронувшего республику мирового финансового кризиса, через который проходят все трансформационные экономики, и не в отсутствии достаточного притока инвестиций из-за рубежа. Разрыв между инвестициями и инновациями углубляется из-за того, что подавляющее большинство сегодняшних инвестиций не имеет уровня технологичности, соответствующего постиндустриальным экономикам.

Поэтому решение проблемы привлечения иностранных инвестиций в Республику Беларусь является актуальной.

Инвестиции — это долгосрочное вложение капитала с целью получения прибыли или достижения иного полезного эффекта.

Объекты инвестиционной деятельности:

- вновь создаваемые и модернизируемые основные фонды во всех отраслях экономики;
- ценные бумаги;
- целевые денежные вклады;
- научно-техническая продукция;
- другие объекты собственности;
- имущественные права;
- права на интеллектуальную собственность.

Реальные (прямые) инвестиции - любое вложение средств в реальные активы, связанное с производством товаров и услуг для извлечения прибыли. Это вложения, направленные на увеличение основных фондов предприятия, как производственного, так и непроизводственного назначения. Прямые инвестиции реализуются путем нового строительства основных фондов, расширения, технического перевооружения или реконструкции действующих предприятий.

Финансовые инвестиции — это приобретения ценных бумаг, акций, облигаций, вложения денег на депозитные счета в банках под проценты.

Интеллектуальные инвестиции — это подготовка специалистов, повышение их квалификации, передача опыта, лицензий, вложение средств в нематериальные активы.

В зависимости от периода инвестирования выделяют краткосрочные и долгосрочные инвестиции.

Краткосрочные инвестиции характеризуют вложения капитала на период до одного года. Как правило, финансовые инвестиции фирмы являются краткосрочными. Долгосрочные инвестиции представляют собой вложения денежных средств в реализацию проектов, которые будут обеспечивать получение фирмой выгод в течение периода, превышающего один год. Основной формой долгосрочных инвестиций фирмы являются ее капитальные вложения в воспроизводство основного капитала.

В таблице представлена динамика иностранных инвестиций в реальный сектор экономики по отраслям экономики.

**Таблица - Поступление иностранных инвестиций в реальный сектор экономики по отраслям экономики (миллионов долларов США)**

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Всего	722,2	1306,5	1517,4	1816,2	4036,1	5421,9	6525,9	9303,7	9085,5	9267,2	10193,9
в том числе:											
промышленность	200,7	347,1	423,5	806,0	894,0	2371,2	2802,2	2816,8	2071,1	2112,5	2323,8
сельское хозяйство	3,9	6,8	12,8	2,8	11,5	29,4	31,6	24,2	14,9	15,2	16,7

Продолжение таблицы

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
транспорт	8,0	68,9	57,2	73,0	106,2	380,0	408,2	3572,1	4834,6	4931,3	5424,2
связь	94,2	168,4	222,6	142,5	234,6	368,2	270,0	153,8	202,7	206,8	227,4
строительство	0,9	11,8	17,4	16,2	31,3	52,3	103,9	67,6	84,4	86,1	94,7
торговля и общественное питание	269,8	393,3	464,6	281,5	435,5	320,6	556,5	945,9	1322,5	1349,0	1483,8
МТС и сбыт	31,3	14,9	0,9	1,8	15,9	16,8	19,7	23,6	10,1	10,3	11,3
жилищно-коммунальное хозяйство	14,1	1,2	1,9	0,05	0,1	2,2	3,3	1,8	9,9	10,1	11,1
Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка	89,2	278,3	292,2	449,5	2208,3	1631,7	1941,5	1479,3	326,2	332,7	366,0

Источник: [1].

Из данных таблицы следует, что иностранные инвесторы предпочитают инвестировать в транспорт и коммерческую деятельность по обеспечению функционирования рынка, при очень незначительных инвестициях в отрасль ЖКХ.

Сальдо по операциям с прямыми инвестициями за январь – март 2015 г. сформировалось отрицательным в размере 1,3 млрд. долларов (10,1 % ВВП), что указывает на превышение поступления прямых инвестиций в страну над инвестициями, направленными белорусскими резидентами за границу.

Объем прямых инвестиций резидентов Республики Беларусь за рубеж (чистое приобретение финансовых активов) составил 72,3 млн. долларов (за январь – март 2014 г. – 9,7 млн. долларов). В том числе в форме акционерного капитала белорусскими резидентами инвестировано за границу 70,4 млн. долларов, реинвестирование доходов осуществлено в объеме 1,4 млн. долларов. Операции с долговыми инструментами между материнскими и дочерними компаниями обусловили рост белорусских инвестиций за границу в объеме 0,5 млн. долларов.

Приток прямых инвестиций нерезидентов в экономику Республики Беларусь (с учетом изъятия) составил 1,4 млрд. долларов, что на 5,6 % больше, чем за январь – март 2014 г.

Основная сумма полученных за январь – март 2015 г. прямых инвестиций пришлась на реинвестированную прибыль белорусских нефинансовых организаций и банков, которая оценивалась в размере 1,3 млрд. долларов и превысила аналогичный показатель за январь – март 2014 г. на 23,3 %. Поступление прямых инвестиций в форме инструментов участия в капитале (с учетом изъятия) было незначительным – 47,4 млн. долларов, что в 3,8 раза меньше, чем за январь – март 2014 г. Операции с долговыми инструментами (долговые обязательства перед зарубежными совладельцами без учета торговых кредитов) обеспечили чистый приток этого вида прямых иностранных инвестиций в размере 52,5 млн. долларов.

Инвестиционная политика в целом направлена, в первую очередь, на создание условий для стимулирования роста внутренних и внешних инвестиций в экономику, в том числе за счет средств населения, кредитов банков, иностранных инвестиций, эмиссии ценных бумаг. Направления использования инвестированных ресурсов должны быть связаны с реализацией приоритетных инвестиционных проектов по таким критериям, как валютоокупаемость проекта, прибыльность.

В системе государственного регулирования инвестиционной деятельности особое место занимает прогнозирование и планирование инвестиций. Инвестиционное прогнозирование осуществляется на долго-, средне- и краткосрочный периоды на уровне страны в целом, на уровне отдельных регионов и отраслей, сфер, комплексов, предприятий, фирм и т.д. Основными этапами прогнозирования являются:

- изучение потребностей в инвестициях;
- определение возможных объемов инвестиционных потоков по всем источникам финансирования;
- рациональное распределение инвестиций по направлениям их использования с первоочередным выделением в приоритетные направления;
- оценка эффективности использования инвестиций.

Особую роль в привлечении инвестиций играют свободные экономические зоны (СЭЗ).

Специальный правовой режим в СЭЗ устанавливается в целях:

- создания благоприятных условий для инвестиций и развития отдельных регионов и экономики Республики Беларусь;

- внедрения наиболее прогрессивных ресурсосберегающих малоотходных и безотходных технологий;
- содействия международной интеграции и сотрудничеству;
- гармоничного сочетания республиканских и местных интересов, интересов субъектов хозяйствования и граждан.

В качестве основных путей решения проблемы привлечения инвестиций в Республику Беларусь выделим следующие:

- приоритетное развитие секторов и отраслей экономики Республики Беларусь, конкурентоспособных как на внутреннем, так и на мировом рынках;
- обеспечение опережающего развития высокотехнологичных секторов экономики;
- осуществление перераспределения инвестиционных потоков в пользу реального сектора экономики;
- создание целевого фонда финансовой поддержки инвестиционных проектов в сфере материального производства с концентрацией этих средств в бюджете Республики Беларусь;
- привлечение средств населения, кредитов банков, иностранных инвестиций, эмиссии ценных бумаг;
- создание механизмов стимулирования использования полученной прибыли и амортизации на техническое перевооружение предприятий;
- развитие системы лизинговых операций.

**Список использованных источников:**

1 Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/sng/5.php>. Дата доступа: 08.12.2015.

**Барков М.И.**, студент 3 курса, группа Ф-31, учетно-финансовый факультет

Научный руководитель: **Стрельчук Н.А.**, ассистент

*Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации (г. Гомель, Беларусь)*

e-mail: gibiskus-1995@bk.ru

### **Внешний долг Республики Беларусь: динамика и современное состояние**

Проблема дефицита бюджета, которая является угрозой макроэкономической стабильности, сегодня свойственна для многих развивающихся рынков. Для решения этой проблемы государство получает всевозможные финансовые заимствования, формирующие государственный долг. Наличие долга для страны — достаточно приемлемая ситуация, однако существуют и границы, превышение которых может привести к опасным экономическим последствиям.

Валовой внешний долг Республики Беларусь характеризуется быстрым ростом. Его увеличение началось в 2007 г. Это связано с изменением внешней экономической конъюнктуры и продолжается до настоящего времени. Объем долга вырос с 18,5 % от ВВП в начале 2007 г. до 54,8 % в конце 2013 г.

Как известно, внешний государственный долг может появиться по двум основным причинам: из-за недостаточного количества финансовых ресурсов в национальной валюте и в результате нехватки финансовых ресурсов в свободно конвертируемой валюте.

При решении проблемы внешнеэкономической задолженности основными задачами являются:

- сохранение размера внешнего долга на экономически безопасном уровне;
- обеспечение исполнения обязательств государства в полном объеме по оптимальной стоимости в среднесрочной и долгосрочной перспективе;
- полное финансовое обеспечение государственных гарантий;
- управление внешним долгом с целью понижения рисков, связанных с его структурой и стоимостью обслуживания;
- усиление контроля над своевременным и полным выполнением предприятиями-заемщиками условий иностранных кредитов, полученных под гарантию правительства.

Для решения проблем внешне долговой устойчивости необходимо применение мер, направленных, в главным образом, на стабилизацию курса национальной валюты, снижение зависимости отечественной экономики от импорта, прогрессивное стимулирование экспорта, ужесточение денежно-кредитной политики государства.

**Внешний государственный долг** по состоянию на 1 сентября 2015 года составил 12,4 млрд. долларов США, он уменьшился с начала года на 132,5 млн. долларов США, или на 1,1%.

В январе-августе 2015 года были привлечены внешние государственные займы на сумму 1 720,1 млн. долларов США:

1 275,0 млн. долларов США – РФ;

414,0 млн. долларов США – банков КНР;

31,1 млн. долларов США – МБРР.

Погашение внешнего долга с начала 2015 года составило 1 643,2 млн. долларов США:

1 000,0 млн. долларов США – еврооблигации;

200,0 млн. долларов США – Правительство РФ;

75,9 млн. долларов США – МВФ;

176,6 млн. долларов США – Евразийский фонд стабилизации и развития;

125,9 млн. долларов США – банки КНР;

7,5 млн. долларов США – МБРР;

0,7 млн. долларов США – США;

56,6 млн. долларов США – банки Венесуэлы.

Благодаря принятым правительством Республики мерам в 2014 году начался обратный процесс – страна начала возвращать долги, а ее ВВП стал падать. А в 2015 году этот процесс ускорился.

Наиболее активно сократил свою задолженность Национальный банк Беларуси. Его внешние долговые обязательства на 1 июля 2015 года составили 1,4 млрд. USD (3,6% валового внешнего долга страны) и сократились за январь – июнь 2015 года на 831,3 млн. USD, то есть на 38%.

Данное сокращение является следствием введения новой политики Нацбанка на валютном рынке. В текущем году он отказался от поддержки курса белорусского рубля, для осуществления которой он в основном ранее заимствовал валютные средства за рубежом.

К сокращению данной задолженности привело изменение политики руководства страны относительно кредитования предприятий. В начале года было принято решение понизить кредитную поддержку предприятий, а банкам было рекомендовано финансировать только эффективные проекты.

Для дальнейшего эффективного управления структурой долга и возможного его сокращения в перспективе путем займов целесообразно финансирование отраслей, способных поставить на внутренний и внешний рынок конкурентоспособную продукцию. В настоящее же время привлекаемые средства в основном идут на финансирование текущих расходов бюджета.

Чтобы финансовая политика государства в области управления внешним долгом приобрела большую эффективность, необходима обязательная разработка общих стратегий государственных внешних и внутренних заимствований, эффективное использование привлекаемых ресурсов, своевременное исполнение обязательств. Также помогло бы использование опыт зарубежных стран в осуществлении специальных приватизационных программ таких, как Испания, Пакистан, целью которых является пополнение финансовых ресурсов государства, используемых с целью погашение или обслуживание долга.

Таким образом для предотвращения негативных последствий, вызванных влиянием государственной задолженности, органам государственной власти Республики Беларусь необходимо проводить разумную политику в области управления государственным долгом, повышать эффективность использования привлеченных и отдачу предоставляемых ресурсов, совершенствуя механизмы управления государственным долгом, использовать собственный опыт и опыт развитых стран.

#### Список использованных источников:

1. Статья: Управление внешним долгом Республики Беларусь / Лазюк В. М., студ. III к. БГУ, науч. рук. ст. преп. Груша А. В. – [электронный источник] – [http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/107173/1/lazyuk\\_sbornik%2013\\_tom1-2.pdf](http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/107173/1/lazyuk_sbornik%2013_tom1-2.pdf)  
Дата доступа: 20.11.2015.

2. Государственный долг на 1 сентября 2015 г. – [электронный источник] – [http://www.minfin.gov.by/ru/public\\_debt/pressreleases/9f66bae9b1ef4b32.html](http://www.minfin.gov.by/ru/public_debt/pressreleases/9f66bae9b1ef4b32.html) Дата доступа : 20.11.2015.

**Bondarenko S.O.**, student of the 5<sup>th</sup> year,  
Group MF-215, Finance and Credit Department  
Scientific supervisor: **Tretyak N.M.**  
Candidate of Economics, Associate Professor  
Language consultant: **Chabak L.I.**, Senior Lecturer  
*Cherkasy Scientific Educational Institute of the State Higher Educational  
Institution 'University of Banking'*  
e-mail: serhiy\_94@mail.ru

### Monitoring financial performance of enterprise

Monitoring financial performance of the enterprise is of great importance today because it can not only prevent its bankruptcy but improve its activity in general. Monitoring figures will allow maximizing efficiency and minimizing waste

which will help a business in the long run. Financial measures are intended to help entrepreneurs analyze their business activities from a financial standpoint and provide useful information needed to make good management decisions.

The recent years have witnessed increasing importance to continuous monitoring. The issue of monitoring, namely its categories, types and, in fact, its essence have been in the focus of attention of many Ukrainian scientists, including A.M.Yerinoyi, T.V. Androsov, V.K. Galitsyna, N.V. Tkachenko, N.M. Tretyak, A.M. Kharchenko and others. But along with this, not enough attention was paid to the issue of monitoring the financial results of the enterprise. The search is always relies on the most important issues to be investigated, and about how this could be done from a participatory framework and with better efficiency.

The general concept of monitoring can be characterized as a complex of scientific, technical, technological, organizational and other tools that provide systematic monitoring (tracking) of the conditions and trends of natural, technological and social processes. It is the process whereby the effectiveness of internal controls is assessed by activities that are generally built into the daily operational activities of organizations, along with separate evaluations, if necessary. The systematic process of observing, tracking and recording should be aimed at measuring business activities, project implementation and adjusting required inputs.

Monitoring is a periodically occurring task already beginning in the planning stage of a project or programme. Monitoring allows results, processes and experiences to be documented and used as a basis to guide the decision-making and learning processes. Monitoring is checking progress against plans. The data acquired through monitoring is used for evaluation. The concept of monitoring from a theoretical point of view is examined by scientists as a function of management and as a part of management. But at the same time it is considered as a separate statistical method [2, p.171].

Thus the definition of "monitoring of financial results" requires the formulation of the essence of financial results. Their statement can be divided into two concepts: firstly, as the official statistical data of financial statements, and secondly, as the increase (or decrease) in value of equity capital of the company formed in the course of its business activity for the period stipulated. Such approach allowed formulating the algorithm of statistic monitoring of financial results, the main stages of which are:

1. Collecting information about the financial results and the formation of the database.
2. Arranging and summarizing the information about financial results.
3. Analysis and evaluation of partial and general indicators of financial results.
4. Adaptation of statistical methods and models through which economic relationships and financial results are estimated.
5. Preparation of recommendations for management decisions.

As for the direct monitoring of financial results it is necessary to form a number of indicators (ratios). It becomes possible to risk and return ratios to judge how successful business investments are and find out what effect further investment may have in specific areas of the business. The indicators will help to monitor profitability, cash-flow and other non-financial factors and implement the process of monitoring. Non-financial ratios can also be important to the business, as they can highlight issues that may not show up on the balance sheet. Staff turnover and client satisfaction are examples of non-financial factors you may want to examine. By using financial ratios one can assess where the business is underperforming. They should include at least the following financial ratios: relative gross income, inventory turnover, average receivables repayment period, quick ratio and sales trends.

The indicator of "sales trends" is the most important, as it is a signal of welfare of the enterprise. Upward and downward trends in sales signify new market changes.

Typical sales trend analysis includes:

- Which customer segments are having highest growth in money terms?
- Which customer segments are having highest revenue decline in money terms?
- Which customer segments are having highest growth rates in percentage terms?
- Which customer segments are having highest revenue decline rates in percentage terms?
- How solid the growth (or decline) trend is?
- Which customer segments are showing exponential growth (or decline)?
- and so on.

Understanding of sales trends is important for marketing as well as for customer retention. The process of results diagnosis is usually very time-consuming often not for technical reasons related to the calculation of financial performance, but because of the need for a clear interpretation of diagnostic results. In fact, when adjusted for the enterprise accounting system it is easy to automate the ratios calculation of and they can be counted in such quantity that the financial manager or leader wishes. It is much more difficult to understand what these figures show [1, p.134].

Strategic learning and evaluation employs a variety of methods and processes to provide timely, credible, and useful information that can be acted upon to increase organizational effectiveness and impact. Today, organizations and leaders from all sectors should design and implement developmental, formative, and summative evaluations, conduct strategic reviews, build evaluation capacity and develop evaluation frameworks and systems. Monitoring of the company's current situation is

accomplished to make a rapid diagnosis which should signal timely changes and negative trends in the functioning of enterprise. For this reason, financial indicators used in monitoring must be highly informative. However, the number of these indicators should not be very large. Otherwise it will be difficult to analyze them together and take adequate decisions [3, p.201].

Many smaller businesses fail to introduce a proper financial control system, though increasingly they are being encouraged to do so. Many of those then fail to use the figures to keep control of their business. Hopefully, one will not only appreciate the importance of using the figures but will also have a feel for the most important ones to monitor and ultimately take corrective actions.

Thus it is very important to monitor a wide range of “performance indicators” in the business in order to ensure that appropriate and timely decisions and plans can be made. But decision making can be improved through using available information and through effective financial planning and analysis.

It is obvious that sustainable business requires effective planning and financial management. Ratio analysis is a useful management tool that will improve the understanding of financial results and trends over time and provide key indicators of organizational performance. Managers will use financial ratio analysis to pinpoint strengths and weaknesses from which strategies and initiatives can be formed. Funders may use ratio analysis to measure results against other organizations or make judgments concerning management effectiveness.

#### References:

1. Третяк, Н.М. Економічна діагностика в системі управління підприємством [Текст] / Н.М. Третяк // Банківська система України в умовах глобалізації фінансових ринків: тези доповідей і виступів III Міжнародної науково-практичної конференції. 25-26 вересня 2008 р. - Черкаси: ЧІБС УБС НБУ, 2008. – с.134-136.
2. Ткаченко Н.В., Харченко А.М., Моніторинг проблемної заборгованості у роздрібному банківському кредитуванні [Текст] / НВ Ткаченко, АМ Харченко – Інноваційна економіка, 2015. - №1 (56). – С. 170-175.
3. Vom Brocke, J. & Rosemann, M., Handbook on Business Process Management: Strategic Alignment, Governance, People and Culture (International Handbooks on Information Systems). Berlin: Springer (2010).- 607.

**Бондаренко А.А.**, студентка 2 курса,

група Ф279СК, факультет «финансы и кредит»

Научный руководитель: к.е.н, доцент Корнева Н. О.

*Николаевский Национальный Университет им. В.О. Сухомлинского (г. Николаев, Украина)*

e-mail: [nastyb@ukr.net](mailto:nastyb@ukr.net)

### **Финансовая политика Украины на современном этапе**

Финансовая политика - одна из важнейших частей экономической политики. Она проявляется в использовании государственных финансовых ресурсов, регулировании доходов и расходов, формировании и исполнении госбюджета, в налоговом регулировании, в управлении денежного обращения, в воздействии на курс национальной валюты [4, с.3].

Функционирование финансовой системы направлено на решение конкретных задач, которые стоят перед обществом. Этим задачам предназначаются и организация финансовых отношений в обществе, и процессы движения и размещения финансовых ресурсов и ценообразование на них, и пропорции между их централизацией и децентрализацией, и порядок формирования, распределения и перераспределения доходов, и направленность затрат отдельных субъектов предпринимательской деятельности, граждан и государства, и структурные соотношения между отдельными сферами и звеньями финансовой системы, и характер взаимоотношений между ними, и пропорции между индивидуальным и общественным потреблением. При этом возможно практически бесконечное число вариантов организации финансовых отношений и финансовой деятельности, из которых необходимо выбрать именно тот, который больше подходит данной стране в данное время. Выбор этих вариантов и составляет основу финансовой политики, проводимой государством [4, с.8].

Финансовая политика - комплекс мероприятий, которые осуществляются государством в границах данных ему функций и полномочий в сфере финансовой деятельности субъектов хозяйствования и финансовых институтов, граждан и непосредственно государства с целью разрешения определенных задач и достижения поставленных целей. Она направлена на обеспечение эффективного распределения и перераспределения имеющихся финансовых ресурсов государства для наилучшего удовлетворения потребностей воспроизводства и роста общественного богатства. Финансовая политика отображает субъективную сторону функционирования финансов.

Сами по себе финансы и финансовая система являются объективными явлениями. Они существуют независимо от воли отдельных субъектов финансовых отношений. Субъектом составления финансовой политики

является государство в лице высших органов власти и управления и основных финансовых органов - Министерства финансов и центрального банка, а субъектами реализации - финансовые органы и институты. При этом формирование финансовой политики включает концептуальное определение направлений и мероприятий этой политики с позиций решения поставленных задач социально-экономического развития (высшие органы власти и управления) и разработку конкретных мероприятий относительно реализации поставленных задач (Министерство финансов и центральный банк). Свое конкретное воплощение финансовая политика имеет в финансовом механизме государства [2, с.16].

Финансовый механизм - инструмент финансовой политики, представляющий собой систему установленных государством форм, видов и методов организации финансовых отношений. С одной стороны, финансовый механизм включает в себя системы финансового планирования, регулирования и контроля, систему денежных расчетов, систему финансовых рычагов и стимулирования, финансовых норм и нормативов, показателей, государственные банковские и финансовые резервы. Также финансовый механизм можно представить в виде совокупности механизмов функционирования отдельных звеньев финансовой системы:

- функционирование бюджетного механизма;
- механизм функционирования финансов предприятий, учреждений и организаций;
- механизм функционирования внебюджетных фондов;
- механизм функционирования местных финансов;
- функционирование страхового механизма;
- механизм функционирования финансового рынка.

Функционирование финансового механизма обеспечивается через организационные структуры, которые характеризуют надстройку общества. Это правовое регламентирование, планирование, организация и контроль. Правовое регламентирование отображается в разработке и принятии законодательных актов из финансов. Эта функция полагается на органы государственной власти. Финансовое планирование заключается в разработке финансовых планов, на основе которых ведется оперативное управление. Основной финансовый план -- бюджет государства -- утверждается законодательно. Функции организации финансовой деятельности в стране полагаются на органы государственного управления и непосредственно на Министерство финансов и Центральный банк [2, с.25].

Эффективность управления финансовым механизмом зависит в первую очередь от четких, согласованных и согласованных действий этих органов. Финансовый контроль дает возможность постоянно следить за движением денежных потоков, он обеспечивает проверку законности осуществления финансовых операций и тем самым правильное направление действия финансового механизма. В управлении финансовым механизмом важным является один аспект: на что должно быть нацелено его функционирование? На то, чтобы с его помощью решать те или другие проблемы, которые периодически возникают в обществе, на то ли, чтобы их не возникало? Конечно, финансовый механизм должен реагировать на существующие проблемы и способствовать их решению. И все же главная его цель заключается в том, чтобы не допускать зарождение, а тем более, заострение проблем. Особое место в финансовом механизме занимает финансовое право - совокупность юридических форм, регламентирующих финансовые отношения. Оно осуществляется с помощью финансового законодательства, представляющего собой совокупность финансово-правовых документов разного юридического уровня. В их состав входят: законодательные акты, постановления правительства, указы Президента, инструкции Министерства финансов и др. [1, с.29].

Они регулируют финансовые отношения в обществе, связанные с выполнением задач и функций государства, а также образованием и использованием финансовых ресурсов. Финансовое право, как и другие элементы финансового механизма динамично. Развитие финансового законодательства происходит путем упорядочения, обновления и унификации законодательных актов по финансовым вопросам.

Становление финансовой системы Украины происходило одновременно со становлением ее государственности. Хотя еще преждевременно говорить, что этот сектор экономики приобрел заверченный образ, основные его элементы так или иначе сформировались и функционируют. Это системы государственных финансов, банковских, фондовых и валютных бирж, страховых, доверительных и инвестиционных компаний. Среди экономистов преобладает мнение, что создание эффективной бюджетной системы является чуть ли не главной целью рыночной реформы в Украине. Она должна охватить проблемы собственно бюджетного процесса, структуры поступлений и расходов, бюджетного дефицита и способов его финансирования. Хотя за последние два года и имели место определенные позитивные сдвиги, бюджетный процесс все еще характеризуется непрозрачностью, значительным параллелизмом и отсутствием четкого разделения полномочий и обязанностей между законодательными и исполнительными органами. Эта проблема еще более заострилась из-за недавних событий на международном рынке капитала, которые негативно повлияли на украинский кредитно-валютный рынок, усложнив финансирование бюджетного дефицита. В условиях трансформационной экономики Украины основными направлениями финансовой политики, направленной на совершенствование финансовой системы Украины, являются:

1. Совершенствование финансового законодательства и права
2. Преодоление таких форм финансового кризиса, как:



- неуправляемая государственная задолженность страны (общий государственный долг примерно равен ВВП, внешняя задолженность 12,5 млрд. долл., внутренняя - 40 млрд. грн.)
- банкротство;
- преодоление скрытого дефицита местных бюджетов, удельный вес которых уже при планировании этих бюджетов составляет 60-70%;
- преодоление кризиса неплатежей, сумма которых на 1.10.2001 превысила 450 млрд. грн. т.е. около 4ВВП при допустимых границах - 35%ВВП.

3. Создание на качественно новой основе такого организационно-экономического механизма управления финансами, при котором гармонично сочетались бы такие блоки управления как:

- управление финансами на общегосударственном уровне;
- управление финансами на уровне предприятий, учреждений и организаций;
- управление финансами в системе внешнеэкономической деятельности Украины.

4. Разработка и утверждение налогового и бюджетного кодекса Украины (устойчивого и не требующего доработок и поправок)

5. Повышение эффективности всего финансового механизма и, прежде всего таких его элементов как:

- финансовое законодательство и право;
- управление финансами;
- финансовое планирование;
- финансовый контроль;
- финансовое регулирование;
- нормативная база.

6. Отладка механизма взаимоотношений предприятий, учреждений и организаций с бюджетной системой, внебюджетными фондами, банковской системой и т.д.

7. Децентрализация бюджетной системы

8. Создание цивилизованного механизма финансовой поддержки предпринимательской деятельности и прежде всего предприятий, занятых в производственном секторе.

9. Усиление роли финансов в Украине. Создание эффективного механизма ее ВЭД.

Эксперты Всемирного банка (ВБ) считают, что для эффективного функционирования финансовой системы в Украине необходимо предпринять следующие меры:

- повысить эффективности деятельности банков путем их укрупнения;
- привести законодательные нормы Украины в соответствие с международными нормами и требованиями Европейского Союза по вопросам о финансовой и административной ответственности руководителей и акционеров финансовых учреждений за качество управления компаниями;
- отказаться от использования не денежных форм расчетов, ввести жесткую фискальную дисциплину, отменить картотеки, усилить;
- процедуру банкротства [3, с.36].

Финансовая сфера государства продолжает находиться в кризисном состоянии. Его преодоление возможно только при условии целого комплекса рыночных реформ, призванных обеспечить вхождение Украины в состав развитых государств мира. В заключении можно сказать, что только при комплексном подходе к проблеме совершенствования финансовой системы Украины можно добиться желаемых результатов, т.е. сформировать современную социально ориентированную финансовую систему, исправно функционирующую в условиях рыночных отношений [3, с.286].

Список использованных источников :

1. Активные методы изучения курса «Деньги, кредит, банки». Научно-практическое пособие / Под общ. ред. П.В. Егорова. - Донецк: ДонГУ, «КИТИС», 2008. - 140 с.
2. Волкова Н.И. Деньги, кредит, банки. Учебное пособие. - Донецк.: ДонГУ, «КИТИС», 2009. - 286 с.
3. Шелудько В.М. Финансовый рынок: Учебник. - К.: Знания, 2009. - 535с.
4. Финансы: Учебник для вузов/Под ред. проф. Л.А.Дробозиной.- М.:ЮНИТИ, 20011.

### **Небанківські фінансові установи. Нові правила на ринку**

Національний банк України заявляє про плани посилити зобов'язання та планує встановити вимоги до прозорості структури власності пунктів з обміну валют небанківських установ, що здійснюють діяльність з обміну валют, аналогічні банківським. З них стануть вимагати так само строго, як і з банків.

Так, НБУ введе додаткові вимоги до капіталу, прозорості структури та ділової репутації власників таких установ, посилить вимоги до приміщень, захищеності кас та сейфів. Також зобов'яже кожен пункт обміну валют обладнати реєстратором розрахункових операцій (РРО), та вводить звітну довідку про касові обороти за день та залишки цінностей, завдяки чому перевіряючі будуть знати, скільки та яких коштів має бути на момент перевірки в касі обмінного пункту.

Зокрема, регулятор планує ввести для небанківських обмінних пунктів вимоги по залишках готівки (гривні та іноземній валюті) в їх касах на початку та в кінці робочого дня. Крім того, планується зобов'язати обмінні пункти розміщувати інформацію про встановлені курси купівлі та продажу іноземних валют на своїх веб-сайтах в Інтернеті та підвищити вимоги до захисту приміщень.

За два останні роки НБУ не видав жодної ліцензії на здійснення валютно-обмінних операцій. До листопада 2015 року в Україні діяльністю з обміну валют опікувались чотири небанківських установи майже через 1850 структурні підрозділи, а саме:

1. ТОВ «фінансова компанія «Вікторія»;
2. ТОВ «фінансова установа ГГЛА» ТОВ «Глобалмані»;
3. Товариство з обмеженою відповідальністю «Фінод»;
4. Товариство з обмеженою відповідальністю «фінансова компанія Абсолют фінанс».

Проте 23 листопада 2015 року Національний банк України оформив генеральні ліцензії на операції з обміну валют восьми небанківським фінансовим установам, а саме наступним компаніям:

1. Товариство з обмеженою відповідальністю «фінансова компанія «Октава фінанс»;
2. Товариство з обмеженою відповідальністю «Стандарт фінанс груп»;
3. Товариство з обмеженою відповідальністю «фінансова компанія «Фінансовий світ»;
4. Товариство з обмеженою відповідальністю «фінансова компанія «Магнат»;
5. Товариство з обмеженою відповідальністю «фінансова компанія «Прайд»;
6. Товариство з обмеженою відповідальністю «Смарт фінексперт»;
7. Товариство з обмеженою відповідальністю «фінансова компанія «Конверсія»;
8. Товариство з обмеженою відповідальністю «фінансова компанія «Альфа-інвест груп».

Це дуже складний ринок, якій може безпосередньо впливати на фінансову стабільність держави. Останнім часом бачимо багато зловживань, пов'язаних з «сірим» або «чорним» ринком валюти, шахрайством тощо. Тому НБУ планує врегулювати низку питань щодо вимог до таких установ, та прийняти нові правила до кінця року.

Популярність пунктів обміну валют цілком з'ясовно: ті часто беруться продавати валюту на суму, перевищуючу встановлений НБУ ліміт у 3000 грн. і не вимагають у клієнтів паспорт. Крім того, фінансові компанії встановлюють мінімальну курсову маржу, тоді як в банківських відділеннях різниця курсів купівлі-продажу валюти може становити 1-2 грн. і більше.

Закрити всі небанківські обмінні пункти НБУ обіцяв ще на початку 2015 року шляхом ініціювання питання о внесенні змін до Декрету про валютне регулювання, щоб виключити небанківські установи з переліку організацій, маючих право торгувати валютою. Але пізніше очевидно передумали, вирішив, що обмінні пункти можуть придатися.

Якщо їх закрити, то просто збільшиться чорний валютний ринок, проте це не потрібно ні НБУ, ні банківській системі. В будь-якому випадку, поки в Україні на руках у населення буде приблизно 100 млрд. дол. США готівкової валюти, без обмінних пунктів не обійтись. Виходячи з наведеного вище потрібно не закривати, а, навпаки, навести порядок і зробити цей бізнес зрозумілим та прозорим.

В липні 2015 року СБУ повідомила, що в столиці була припинена діяльність організованої групи, яка контролювала масштабний нелегальний бізнес обміну валют. Річ йшла о ТОВ «фінансова компанія «Вікторія». Добовий оборот валюти, котра виводилась в тень, був оцінений правоохоронними органами більше ніж 3000000 дол. США. Після цього на ринку настало затишшя. Як показало теперішня заява НБУ, зовсім ненадовго.

По різних оцінках, об'єм готівкового ринку валюти становить в Україні від 2 до 5 млрд. дол. США у місяць. При цьому через банківські відділення проходить всього близько 200-250 млн. дол. США у місяць, через небанківські установи – порядком 100 млн. дол. США. Більша ж частина валюти обертається на чорному ринку. Якщо НБУ перегне палку та встановить для обмінних пунктів занадто жорстокі нормативи, ці 100 млн. дол. США навряд чи перетечуть у банки. А ось чорний валютний ринок напевно отримає нових клієнтів....

**Волосова Є.Р.**, студентка 4 курсу, група МЕО-12-1д,  
факультет менеджменту, економіки, соціології та філології  
Науковий керівник: **Стеблюк Н.Ф.**, к.е.н., доцент  
*Дніпродзержинський державний технічний університет (м. Дніпродзержинськ, Україна)*  
e-mail: lizavolosova21@gmail.com

### Шляхи вирішення проблем інвестування у вищу освіту України

Освіта відіграє вирішальну роль у розвитку держави, оскільки саме країни з високим рівнем освіченості населення забезпечують високий рівень економічного розвитку та прогресу людства. Тому за відправну точку прогресу Україна повинна взяти освітню галузь. Розвиток освіти і науки, інвестування в підвищення якості людського капіталу все частіше проголошується як одна з найважливіших передумов остаточного виходу України з тривалого кризового стану економіки, засвоєння інноваційної моделі розвитку і досягнення конкурентних переваг у світі. У зв'язку з цим, в умовах сучасних інтеграційних процесів актуальним є питання поліпшення механізму інвестування в освіту та якості надання освітніх послуг.

У теперішній час основним інвестором для вищої школи залишається держава. Фінансування освіти є основним важелем впливу держави на процеси перетворень в університетах та основним інструментом досягнення позитивних результатів в освітній сфері [1, с.1]. Підвищення рівня освіти залежить від загального рівня якості життя, матеріального достатку, здоров'я населення, що забезпечує більшу тривалість життя та відповідно можливість використання робочої сили протягом тривалого періоду. Програмою розвитку ООН, введено інтегральний індекс людського розвитку (human development index-HDI), складовими якого є тривалість життя, рівень грамотності населення, а також ВВП на душу населення за паритетами валют – співвідношення цін на «кошик» із кількох сотень товарів і послуг. Ці складові вводять у загальні розрахунки за спеціальними формулами і в такий спосіб одержують зведений ІЛР. Теоретичне максимальне його значення дорівнює 1,00, а мінімальне – 0,00. Наведений показник може вважатись соціальним стандартом, тому що фактично всі країни розташовуються відповідно до цього показника в спадному порядку. Впродовж 1992-1996 рр. індекс людського розвитку України поступово знижувався, що зумовлено тривалим спадом виробництва і глибиною розшарування суспільства. Розрахунки, зроблені Інститутом стратегічних оцінок, свідчать, що за критерієм для розвинених країн в Україні середній клас становить 69,6% населення, решта – бідні (30,4%). За медіанним підходом за рівнем середньодушового доходу, 31,7% населення в Україні можна віднести до середнього класу, 56,5% - до бідних і 11,8 % - до багатих [2]. Вагомим чинником соціально-економічного розшарування населення можна вважати диспропорції у накопиченні освітнього потенціалу, збільшення якого традиційно пов'язано зі зростанням обсягів фінансування сфери освіти, що є бажаним, але для поліпшення добробуту людей значно важливіше підвищувати дієвість цих додатків. Значення ІЛР України за 2013 р. дорівнює 0,734, що відносить країну на 83 позицію із 187 країн і територій (рис.1.)

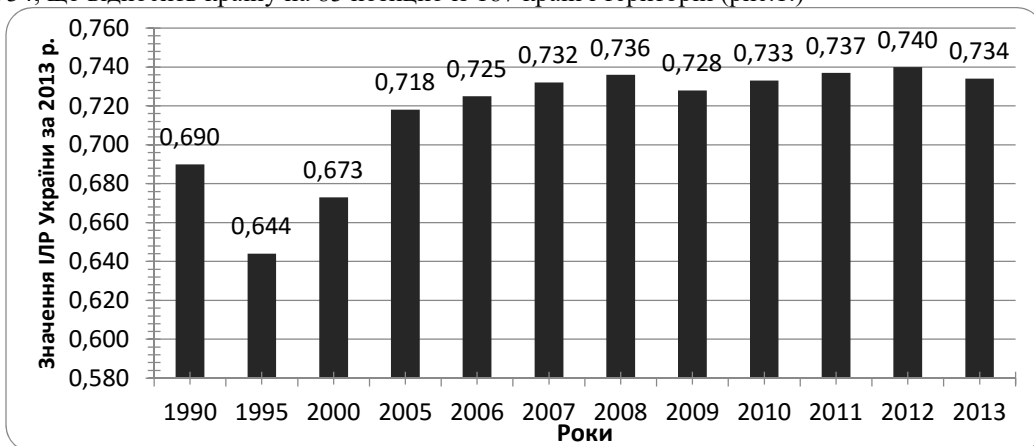


Рис. 1. Динаміка індексу людського розвитку в Україні

Як видно з рис.1, незважаючи на відносний ріст індексів у 2009-2013 роках, динаміка рейтингу навпаки погіршилася. У 2010 році Україні належала 69-та позиція, у 2011 – 76-та з показником 0,737, а в минулому році 78-ма з показником 0,740. За критеріями досліджуваного індексу в нашій країні найкращий стан справ з освітою та грамотністю – 0,860 (29 місце у світі), помітно гірші зі здоров'ям та довголіттям – 0,760, а найгірший стан з рівнем життя (економічним розвитком) – 0,615. На момент набуття Україною незалежності, індекс людського розвитку був вищий, ніж європейський та центрально-азійський (0,714 проти 0,701), а на даний час він нижчий на 0,31 (0,740 проти 0,771) [3]. Слід зазначити, що тривалість життя, рівень грамотності населення в оцінці рівня людського капіталу мають незаперечний зв'язок із феноменом людського капіталу. Тому, необхідне постійне інвестування в людський капітал з урахуванням віддачі від нього і можливостей його подальшого розвитку [4, с. 70-72]. Стан вищої освіти в Україні сьогодні характеризується дефіцитом бюджетного фінансування на фоні жорстокої конкуренції між навчальними закладами різних напрямів підготовки фахівців і різних форм власності та потребує нових ефективних підходів щодо формування та використання матеріального, фінансового та науково-педагогічного потенціалу. Аналізуючи питання про порядок та обсяги фінансування освітньої галузі, слід усвідомити, що безкоштовної освіти не існує за визначенням. Платники податків мають знати, на що витрачаються їхні кошти та який результат буде одержано від використання державних програм. Бюджетні видатки на вищу освіту в Україні характеризуються даними, наведеними в табл.1, табл.2.

Таблиця 1

## Видатки на вищу освіту в порівнянні з ВВП країни

Показники	2000 р.	2005 р.	2010 р.	2011р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Валовий внутрішній продукт, млн.грн.	170070	441452	1079346	1299991	1404669	1465198	1566728
Видатки на освіту у % до ВВП	4,2	6,1	7,4	6,6	7	7,3	6,4
Видатки на вищу освіту у % до ВВП	1,3	1,8	2,3	2,0	2,0	2,1	1,8

Слід зазначити, що у 2014 році спостерігалось різке скорочення видатків на освіту, аж на 33,77 млрд. грн., що відображено в табл.2.

Таблиця 2

## Обсяги бюджетного забезпечення вищої освіти за 2000-2014 рр.

Показники	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Загальні видатки Зведеного бюджету, млн. грн.	7085,5	26801,8	79826,0	86253,6	101560,9	105,54	71,77
Видатки на вищу освіту у % до загальних видатків Зведеного бюджету	4,7	5,7	6,6	6,4	6,0	6,0	-
Видатки на вищу освіту у % до видатків на галузь	32,3	29,6	31,3	30,9	28,9	28,4	20,48

Видатки зведеного бюджету України на вищу освіту у 2012 році порівняно з попереднім збільшилися на 10,22 %, у 2013 році лише на 2,28 %, а в 2014 році відбулося різке спадання цього показника на 31,76 % до 20,48 млрд. грн. [5]. Також незважаючи на законодавче визначення фінансування освіти в Україні на рівні 10 % національного доходу, протягом двадцяти чотирьох років її незалежності даний показник жодного разу не був виконаний. Крім цього, існує проблема ефективності розподілу та використання державних коштів, спрямованих на освіту. Тому виникає необхідність розробки такого механізму фінансування вищої освіти, який би забезпечив підвищення ефективності використання наявних коштів у ВНЗ, створив умови для залучення додаткових фінансових ресурсів через інвестування в освіту та активізував участь підприємств у підготовці фахівців у ВНЗ, активній їх допомозі у покращенні матеріального стану закладів освіти.

Слід зазначити, що створення та підтримка матеріальної бази, а також забезпечення навчального процесу здійснюються на даний час за рахунок децентралізованих засобів (в основному через плату за навчання). Тому необхідно отримати ліцензії на здійснення всіх видів освітньої та науково-технічної діяльності, які можуть виконувати ВНЗ, з метою розширення сфери використання його науково-педагогічного потенціалу і збільшення доходів навчального закладу.

Зважаючи на поточний стан економіки України та зменшення державного фінансування у вищу освіту стає актуальним питанням поліпшення механізму залучення інвестицій. Цей аспект стає основною перешкодою входження українських ВНЗ до світових рейтингів. Для вирішення проблем з інвестиціями у системі вищої освіти, перш за все, потрібно вдосконалювати систему управління інвестиційною діяльністю та модернізувати фінансово-економічний механізм їх залучення. Крім того, необхідна розробка стратегії стимулювання залучення освітніх інвестицій, яка має бути закріплена в державній економічній політиці та відповідати сучасним умовам ринку. Основними шляхами активізації інвестицій у вищу освіту має бути підвищення прозорості діяльності освітніх закладів та формування багатоканальної системи джерел інвестування (спонсорської допомоги, доходів від наукової діяльності, грантів тощо).

#### Список використаних джерел:

1. Шевченко Л. С. Фінансування вищої освіти: диверсифікація джерел / Л. С. Шевченко. // Теорія і практика правознавства. - 2013. - Вип. 2. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/tipp\\_2013\\_2\\_44.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/tipp_2013_2_44.pdf)
2. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Индекс розвитку людського потенціалу 2013 (рейтинг України) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://infolight.org.ua/content/index-rozvitku-lyudskogo-potencialu-2013-reyting-ukrayini>
4. Стеблюк Н.Ф. Державне регулювання підготовки фахівців у системі вищої освіти України [Текст] : [монографія] / Н. Ф. Стеблюк : Нац. акад. наук України, Ін-т економіки пром-сті. - Донецьк : [б. в.], 2013. - 231 с. : рис., табл.
5. Когут В. Оптимізація джерел фінансового забезпечення освіти в Україні // Науковий блог НаУ «Острозька Академія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://naub.oa.edu.ua/2015/оптимізація-джерел-фінансового-забе/>
6. Рибак М. П. Оцінка ефективності фінансового забезпечення діяльності вищих навчальних закладів / М. П. Рибак // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. - 2014. - № 1. - С. 172-179. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/zpnudps\\_2014\\_1\\_21.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/zpnudps_2014_1_21.pdf)

**Ворохов В.В., Свиркова М.А.,** студенти 3 курсу, група Ф-31,  
учётно-финансовый ф-т

Научный руководитель: Стрельчук Н.А., асс., м.э.н.

*Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации  
(г. Гомель, Беларусь)*

e-mail: [svirkova.ms@gmail.com](mailto:svirkova.ms@gmail.com)

#### Финансовые активы белорусов

Финансовые активы, находящиеся в распоряжении населения, и складывающиеся из объемов наличных и безналичных средств физических лиц в национальной и иностранной валюте, то есть являющиеся частью совокупной денежной массы, показывают не только уровень номинального богатства граждан страны, но и размер внутреннего потребительского рынка, а также определяют инвестиционный потенциал, бизнес-возможность населения.

В Беларуси основной объем финансового капитала населения размещен в банковской системе на срочных вкладах и на депозитах до востребования, в национальной и иностранной валюте, что есть позитив: эти деньги являются банковскими пассивами, основой для без эмиссионного коммерческого кредитования в режиме банковской мультипликации.

В кошельках и карманах белорусов находится небольшая часть их финансовых активов - в виде банкнот Национального Банка Беларуси. Частые девальвации и инфляция привели к тому, что наличные Br-рубли стали не более чем расчетным билетом для ежедневных походов за мелкими покупками.

Банковские депозиты и наличная национальная валюта - это учитываемые активы населения. Имеется еще весьма значительная составляющая финансового капитала населения, объем которой невозможно точно определить, а можно судить лишь оценочно - наличная иностранная валюта.

На конец сентября 2015-го долларовый эквивалент учитываемых финансовых активов населения Беларуси как суммы всех видов депозитов физических лиц и наличной национальной валюты (включая остатки касс) - \$11,602 млрд. Это \$1222 или Br21,6 млн в расчете на душу населения. Исторически максимальная сумма - \$13,490 млрд - была в 2014 году в конце августа. Причина снижения долларового эквивалента - две девальвации.

За последние 10 лет денег у белорусов в номинальном долларовом эквиваленте стало больше в 3,7 раз. При том, что за это время было 2 серьезных падения: сокращение долларового эквивалента в период мирового кризиса 2008-09 гг. и во время валютно-финансового кризиса 2011-го года. После каждой девальвации и кризиса доля национальных активов сокращалась, а иностранных - росла, причем даже не пытались восстанавливаться до следующего обвала.

В итоге на сегодня доля Br-активов в финансовых активах белорусов снизилась до минимального уровня в 28,4%. Такого низкого процента не было даже в 90-х: минимум был в конце 1998-го, когда после дефолта в России и падении тамошнего Rr-рубля в 3 раза, произошел 4-х кратный скачок курса доллара в Беларуси, и тогда доля Br-активов упала до 31%

В номинальном выражении в долларовом эквиваленте объем Br-активов за последние 10 лет увеличился всего лишь на 38,9%, когда как иностранная часть активов выросла в 10,3 раз.

На конец сентября долларовый эквивалент Br-активов населения - \$3,292 млрд (\$347 экв. на 1 чел.), иностранных активов (инвалютных депозитов) - \$8,311 млрд (875 \$/чел.).

Объем наличных национальных денег в обороте и переводных депозитов физических лиц в национальной валюте в конце сентября 2015-го равны Br29,148 трлн, что эквивалентно \$1,648 млрд. Это Br3,070 млн или \$174 на 1 жителя страны.[1]

Тем не менее, доля срочных депозитов, сбережений, в общей сумме учитываемых финансовых активов белорусов растет и достигла наивысшего значения - более 80%. Что является признаком общего роста благосостояния, а также признаком доверия к банковской системе.

В общей денежной массе М3 средства населения составляют сейчас 63,4%. Это один из самых высоких процентов за последние 10 лет, что говорит о степени влияния населения Беларуси на денежные процессы в стране. Наименьшая доля была в 2011-ом, когда белорусы много вывели денег из банковской системы и много потеряли от девальвации.

Для сравнения: таким же образом рассчитанные финансовые активы населения Украины сейчас намного меньше, чем в Беларуси (\$735 на 1 украинца против \$1222 на 1 белоруса). Но раньше украинский показатель был неизменно выше. И кроме того, в Украине огромный объем наличной иностранной валюты на руках, обслуживающий «серую» экономику, которая там очень большая.

Но с начала 2014-го долларовый объем финансовых активов населения Украины, который можно учесть (гривневая наличность и все виды депозитов домашних хозяйств) начал резко сокращаться: в национальной части - из-за девальвации, обрушившей долларовый эквивалент гривневых активов и выноса гривневых депозитов с целью их конвертации в наличную инвалюту; в иностранной части - из-за массового съема инвалютных депозитов (остатки на таких депозитах сократились с \$22,83 млрд в конце декабря 2013-го до \$9,507 млрд в конце сентября 2015-го).

В октябре объем финансовых активов населения в долларовом эквиваленте увеличится: Вг-рубль в этом месяце укрепился к доллару. Кроме того, ожидается увеличение объема депозитов за счет нового притока извне.

Можно сделать вывод, что финансовые активы белорусов снижаются. Нужно проводить различные реформы по улучшению экономической стабильности в стране. Нужен новый подход, который коренным образом изменит нынешнюю ситуацию в стране. Внешние кредиты Беларуси, дают лишь небольшой перерыв отдохнуть экономике. И когда деньги от кредитов заканчиваются, государство снова ищет новый кредит.

#### Список используемых источников

1. На каждого белоруса приходится \$1222 финансовых активов [Электронный ресурс] / Сайт Myfin.by. – Режим доступа: <http://myfin.by/stati/view/5475-na-kazhdogo-belorusa-prihoditsya-1222-finansovyh-aktivov>.

**Гавриков Н.А.**, студент 4 курса, группа 1271-Ф, факультет экономики и права

Научный руководитель: **Очкольда И.И.**, старший преподаватель

*Гомельский филиал Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Республика Беларусь)*

e-mail: [nikitagavrikov@gmail.com](mailto:nikitagavrikov@gmail.com)

### Современное состояние и перспективы развития безналичных расчетов в Республике Беларусь

Безналичные расчеты – это денежные расчеты путем записей по счетам в банках, когда деньги списываются со счета плательщика и зачисляются на счет получателя. Под расчетами в безналичной форме понимаются расчеты между физическими и юридическими лицами либо с их участием, проводимые через банк или небанковскую кредитно-финансовую организацию, его (ее) филиал (отделение) в безналичном порядке. Безналичные расчеты в хозяйстве организованы по определенной системе, под которой понимается совокупность принципов организации безналичных расчетов, требований, предъявляемых к их организации, определенных конкретными условиями хозяйствования, а также форм и способов расчетов и связанного с ними документооборота.

Организация денежных расчетов с использованием безналичных денег гораздо предпочтительнее платежей наличными деньгами, поскольку в первом случае достигается значительная экономия на издержках обращения. Широкому применению безналичных расчетов способствует разветвленная сеть банков, а также заинтересованность государства в их развитии, как по вышеотмеченной причине, так и с целью изучения и регулирования макроэкономических процессов [1].

Экономической базой безналичных расчетов является материальное производство. Система построений безналичных расчетов должна основываться на следующих основных принципах:

- осуществление расчетов по банковским счетам, которые открываются субъектам хозяйствования всех форм собственности для хранения и осуществления операций с денежными средствами;
- осуществлении расчетов в пределах остатков на счетах клиентов банка и исключительно по приказу субъектов хозяйствования в порядке установленной очередности платежей;
- свобода выбора владельцев счета в банке при определении формы платежа и полном невмешательстве банка в договорные отношения субъектов хозяйствования;

– срочность платежа, которая предполагает осуществление расчетов исходя из сроков, предусмотренных в договорных отношениях субъектов хозяйствования, нормативных документах Национального банка Республики Беларусь.

Обеспеченность платежа, предусматривающая наличие у владельца счета достаточных денежных средств в банке для осуществления платежа или гаранта ликвидных средств, которые могут быть использованы для погашения обязательств субъекта хозяйствования.

К принципам организации безналичных расчетов также относятся: место платежа (выбор субъектами хозяйствования обслуживающего банка), согласие плательщика на осуществление платежа (акцепт), источник платежа и некоторые другие. Все принципы организации безналичных расчетов тесно связаны и взаимообусловлены. Нарушение действия одного из них ведет к нарушению функционирования всей платежной системы.

Безналичные расчеты классифицируются по ряду признаков:

- по экономическому характеру платежа (объекту расчетов) – за товары и услуги и по нетоварным операциям (платежи в бюджет, банку по ссудам и процентам, штрафы и т.д.);
- по месту проведения расчетов – внутриреспубликанские (внутригосударственные) и межгосударственные;
- по виду платежа:
  - гарантированные, обеспечивающие гарантию платежа за счет бронирования средств на отдельном счете;
  - негарантированные, не имеющие такой гарантии;
  - расчеты путем списывания средств со счета или путем зачета взаимных требований;
  - расчеты с отсрочкой платежа.

Безналичные расчеты осуществляются с использованием различных форм. Форма безналичных расчетов представляет собой совокупность способов платежа, расчетных документов и определенного документооборота [2].

К безналичным расчетам в Республики Беларусь относятся:

- банковские платежные карты;
- платежи в банкоматах и инфокиосках;
- системы дистанционного банковского обслуживания: интернет-банкинг, SMS-банкинг, USSD-банкинг, ТВ-банкинг, мобильный банкинг, клиент-банк;
- электронные платежные системы: EasyPay, WebMoney, iPay, e-Pay, belqi и др.;

Банковская платежная карточка – это платежный инструмент для совершения безналичных платежей, который дает возможность осуществлять покупку товаров, пользоваться услугами, осуществлять вкладные операции, получать наличные денежные средства.

Система расчетов с использованием банковских платежных карточек представляет собой совокупность банковских и иных организаций, обеспечивающих эмиссию, использование банковских платежных карточек, процессинг, эквайринг, осуществление расчетов по операциям, совершаемым с использованием банковских платежных карточек.

В составе системы выделяют ее владельца, банк-эмитент, банк-эквайер.

Владелец системы – юридическое лицо, определяющее правила и процедуры проведения участниками системы операций с банковскими платежными карточками и исполняющее в соответствии с заключенными договорами обязательства при проведении операций с банковскими платежными карточками.

Банк-эмитент – банк, осуществляющий эмиссию (выпуск в обращение) банковских платежных карточек, а также расчетное, расчетно-кассовое обслуживание держателей банковских платежных карточек.

Банк-эквайер – банк, осуществляющий обслуживание банковских платежных карточек в соответствии с заключенными договорами, деятельность по процессингу операций, совершаемых при использовании банковских платежных карточек, выпущенных другими банками, что определяется как эквайринг. Процессинг – деятельность по сбору и обработке информации, поступающей от предприятий торговли, банкоматов, из иных источников, а также передаче обработанной информации для проведения безналичных расчетов.

Для отражения операций с использованием банковских платежных карточек применяется счет, который открывается клиенту банком-эмитентом на основании заключенного между ними договора счета. Механизм функционирования при расчетах банковскими платежными карточками применяется следующим образом:

- заключение договора счета и открытие счета;
- выдача банковской платежной карточки;
- передача товаров, оказание услуг клиенту, держателю банковской платежной карточки;
- использование банковской платежной карточки с поступлением на предприятия торговли и сервиса карт-чека, иных документов, подтверждающих данную операцию;
- передача в банк карт-чека или иных документов;
- принятие банком документов от предприятий торговли и сервиса и формирование платежных инструкций банку-эмитенту;
- передача в банк-эмитент платежных инструкций;
- списание средств с счета клиента;

- перевод денежных средств в банк-эквайер;
- зачисление средств на счет предприятия торговли и сервиса;
- извещение предприятия торговли и сервиса об оплате [3].

В 2008 году на постоянную эксплуатацию была введена «Система «Расчет». «Система «Расчет» – автоматизированная информационная система единого расчетного и информационного пространства (АИС ЕРИП) создана Национальным банком Республики Беларусь в целях упрощения организации приема платежей от физических и юридических лиц. Функционирование системы «Расчет» базируется на электронном взаимодействии производителей услуг и расчетных агентов Республики Беларусь. В настоящее время в системе «Расчет» зарегистрировано более 9,3 тыс. производителей, в результате чего стали доступны к оплате более 55,4 тыс. услуг. Оплата услуг в системе «Расчет» может осуществляться более в 15,5 тыс. пунктах банковского обслуживания 24 банков [4].

На сегодняшний день 23 банка Республики Беларусь эмитируют банковские платежные карточки внутренних и международных платежных систем: платежная система БЕЛКАРТ, международная система MasterCard, международная система VISA. ОАО «Белгазпромбанк» осуществляет обслуживание клиентов-держателей банковских платежных карточек международной системы Union Pay, а ОАО «БПС-Сбербанк» – American Express.

По состоянию на 1 октября 2015 г. банками было эмитировано более 12,5 млн шт. банковских платежных карточек. На рисунке 1 представлены банки-лидеры по эмиссии банковских платежных карточек. На 1 октября 2015 г. было установлено более 3,5 тыс. шт. платежно-справочных терминалов самообслуживания (инфокиоски), более 4,3 тыс. шт. банкоматов (АТМ) было установлено, более 74,7 тыс. организаций было подключено на обслуживание эквайринга, из которых было установлено более 101,8 тыс. шт. платежных терминалов.

За 9 месяцев 2015 г. на территории Республики Беларусь осуществлено более 685,6 млн операций с использованием банковских платежных карточек в белорусских рублях на сумму 250 778 572,4 млн рублей. Удельный вес безналичных операций в общем количестве операций с использованием платежных карточек составил 76 %, а в суммарном выражении – 30,9 %. Общее количество операций в иностранной валюте за пределами Республики Беларусь за 9 месяцев 2015 г. составило 13,9 млн операций на сумму 420 585,2 тыс. долларов США. Удельный вес безналичных операций в общем количестве операций с использованием платежных карточек по таким операциям составил 96,3 %, а в суммарном выражении – 85,5 % [5].

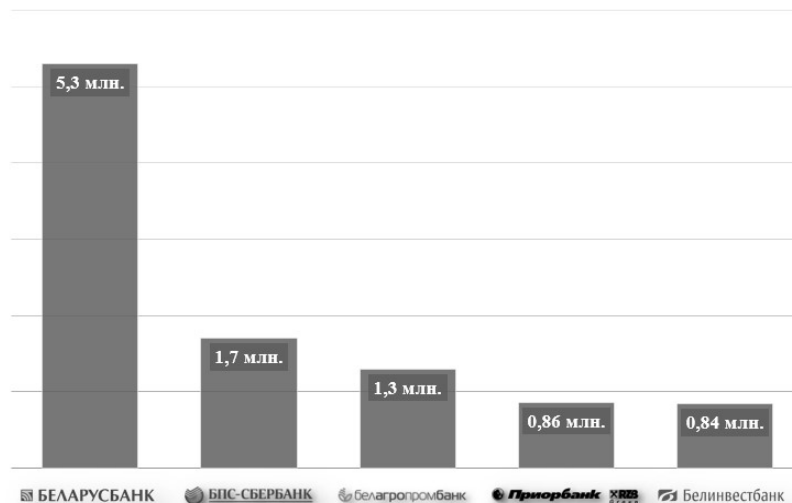


Рис. 1. Банки-лидеры по эмиссии банковских платежных карточек, шт.

В таблице 1 представлены объемы операций с использованием банковских платежных карточек на 1 октября 2015 г. с начала 2015 г. [5].



Таблица 1

**Объемы операций с использованием банковских платежных карточек на 1 октября 2015 г. с начала 2015 г.**

Платежные системы	Всего операций			
	кол-во, шт.	доля ПС в общем кол-ве операций, %	сумма, млн. руб.	доля ПС в общей сумме операций, %
<i>На территории Республики Беларусь в млн. белорусских рублей</i>				
БЕЛКАРТ	287 739 582	41,9	93 456 831,5	37,2
БЕЛКАРТ-Maestro	11 416 100	1,7	3 706 763,8	1,5
Visa	297 327 266	43,4	118 046 764,5	47,1
MasterCard	89 136 122	13,0	35 546 868,8	14,2
UnionPay	1 695	0,00	2 243,3	0,00
American Express	5 476	0,00	19 100,5	0,01
Итого:	685 626 241	100,00	250 778 572,4	100,00
<i>За пределами Республики Беларусь в тыс. долларов США</i>				
БЕЛКАРТ-Maestro	84 360	0,6	1 126,6	0,3
Visa	12 047 133	86,5	349 779,0	83,2
MasterCard	1 790 391	12,9	69 679,3	16,5
Итого:	13 921 919	100,00	420 585,2	100,00

И в заключении хотелось бы отметить, что в Республике Беларусь безналичные расчеты в приоритете. Доля безналичных расчетов с каждым годом увеличивается. Для этого проводятся специальные мероприятия с целью повышения финансовой грамотности населения в организациях, в школах, в университетах и т. д.

**Список использованных источников:**

1. Официальный сайт «Национальный центр правовой информации Республики Беларусь» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://etalonline.by/>.
2. Информационный сайт «MYFIN.BY» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://myfin.by//>.
3. Информационный сайт «Все о банках» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://infobank.by/>.
4. Официальный сайт «Единое Расчетное Информационное Пространство (ЕРИП)» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://raschet.by>.
5. Официальный сайт Национального банка РБ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.nbrb.by](http://www.nbrb.by).

**Гаряга Л.О.**, к.е.н., доцент

*Черкаський навчально-науковий інститут  
ДВНЗ «Університет банківської справи» (м. Черкаси, Україна)  
e-mail: [garyaga@ukr.net](mailto:garyaga@ukr.net)*

**Особливості антикризового управління у банку**

Економіка України зазнає спаду у багатьох сферах під впливом як зовнішніх, так і внутрішніх дестабілізуючих чинників. Не оминають проблеми і вітчизняний банківський сектор, який в умовах сьогодення зіткнувся з великою кількістю різноманітних факторів впливу, що підривають стійкість та стабільність банківської системи в цілому та зменшують конкурентоспроможність окремих банків. Негативних тенденцій зазнають і більшість показників банківської діяльності [1]. За останні 5 років кількість банків в Україні постійно скорочується та складає станом на 01.01.2015. р. 163 банківські установи (з них 1 банк має ліцензію санаційного банку), що на 19 менше, ніж станом на 01.01.2010 р. Основні ризики банківської діяльності також зростають, про це свідчить збільшення частки простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів за цей же період на 4,1 процентних пункти. Темп приросту активів банківської системи України станом на 01.01.2015 р. у порівнянні з 01.01.2010 р. складає 49,6%, що значно випереджає темп приросту капіталу за цей же період (28,5%), це свідчить про зростання ризикованості банківської діяльності, оскільки саме капітал банку виступає своєрідним «буфером захисту» від банківських ризиків. Це означає, що банки України мають недостатній рівень капіталізації. Результат діяльності вітчизняних банків як станом на 01.01.2010 р., так і станом на 01.01.2015 р. був негативним та становив відповідно 38450 млн. грн. та 52966 млн. грн., що свідчить про перевищення витрат над доходами; рентабельність активів складала відповідно -4,4% та -4,1%; рентабельність капіталу – -32,5% та -30,5%.

Отже, як 2010 р., так і 2015 р. можна назвати посткризовими періодами для банківської системи, оскільки показники діяльності банків у ці періоди зазнавали критичних негативних змін. У таких умовах вкрай важливо правильно обрати вектор антикризового управління банківською діяльністю, який дозволить відновити позитивні результати діяльності та конкурентоспроможність банків України.

Антикризове управління у банку – важлива складова ефективного розвитку банківської сфери у сучасних умовах здійснення банківської діяльності. Кризи у фінансовій сфері, зростаюча банківська конкуренція, більш жорсткі вимоги з боку регулятора – Національного банку України – до проведення банківської діяльності – це ті зовнішні фактори, що спонукають банківські установи до більш ретельного планування, прогнозування та менеджменту своєї діяльності, що для більшості банків України стає в сучасних умовах господарювання антикризовим управлінням.

Антикризове управління банківською діяльністю має ряд особливостей, що пов'язані, перш за все, із причинами виникнення кризових явищ у банківській сфері. Якщо криза зумовлена зовнішніми щодо банку факторами (спад економіки, інфляція, недосконале нормативно-правове забезпечення банківської діяльності, соціальні проблеми, політична нестабільність, світові кризи, шахрайство з боку клієнтів чи партнерів, банківська паніка, девальвація національної валюти та інші), то керівництво банку не в змозі буде подолати ці труднощі самотійно. Якщо ж криза виникає у зв'язку із внутрішніми факторами діяльності банку (неякісний ризик-менеджмент, недоліки стратегічного управління, відсутність внутрішньої системи аудиту, неефективність процентної та кредитної політик, надмірне кредитування пов'язаних осіб, проблеми з ліквідністю, недостатня капіталізація та інші), то банківська установа власними силами або з допомогою експертів може покращити ситуацію.

Репутація кожного окремого банку суттєво залежить від стабільності банківської системи в цілому. Якщо результат діяльності банків є негативним, капіталізація є недостатньою, постійно погіршується якість активів, часто змінюються вимоги до здійснення операцій з валютою, то, відповідно, довіра до будь-якої банківської установи буде зменшуватися. Це критично впливає на формування ресурсної бази банків, їх ліквідність та, як результат, фінансову стійкість та конкурентоспроможність. Тобто навіть той окремий банк, який є надійним за усіма критеріями, повинен провадити превентивні заходи антикризового управління, якщо він здійснює свою діяльність в умовах фінансово-економічної кризи.

Антикризове управління у порівнянні із традиційним має ряд особливостей [2, 3]:

- метою антикризового управління є уникнення або подолання наслідків кризових явищ, тоді як традиційне управління направлене на максимізацію прибутку та збільшення конкурентоспроможності банку;
- антикризове управління може здійснюватися в умовах несприятливого зовнішнього або внутрішнього середовища (або і внутрішнього, і зовнішнього одночасно), при традиційному управлінні зовнішнє середовище діяльності банку, зазвичай, є сприятливим;
- заходи антикризового управління повинні бути більш оперативними або випереджувачими, аніж традиційного;
- інструменти та методи антикризового управління можуть бути досить жорсткими та мати тимчасовий характер на відміну від традиційних – більш м'яких і, в більшій мірі, довгострокового характеру;
- під час реалізації заходів антикризового характеру у внутрішньому середовищі банку можуть загострюватися конфлікти серед власників, менеджерів та працівників;
- антикризове управління супроводжується надмірною величиною окремих або всіх банківських ризиків;
- заходи антикризового управління, в основному, є більш витратними в умовах обмежених фінансових ресурсів, ніж заходи традиційного;
- результатом антикризового управління повинно бути відновлення докризового (ефективного) стану діяльності банку, тоді як традиційне управління спрямоване на підтримку ефективної діяльності та її розширення, удосконалення якості банківських послуг та зменшення витратності банківської діяльності.

Таким чином, здійснюючи свою діяльність в умовах жорсткої банківської конкуренції, зростаючої глобалізації, світової фінансово-економічної нестабільності, внутрішніх соціально-політичних проблем, значної девальвації національної грошової одиниці, як на рівні кожного окремого банку, так і на рівні банківської системи, необхідно провадити ефективні заходи антикризового управління. Інструменти та методи антикризового управління будуть різними залежно від причин виникнення банківської кризи, проте вони однозначно будуть відрізнятися від традиційного менеджменту. Важливою складовою є наявність висококваліфікованих спеціалістів, які здатні у кризових умовах приймати оперативні та ефективні рішення.

#### Список використаних джерел:

1. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=36807&cat\\_id=36798](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798).
2. Кован С.Е. Теория антикризисного управления предприятием: учебное пособие / С.Е. Кован, Л.П. Мокрова, А.Н. Ряховская; под ред. М.А. Федотовой, А.Н. Ряховской. – М.: КНОРУС, 2009. – 160 с.
3. Афанасьєва О.Б. Антикризове управління банківською діяльністю в Україні: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / Ольга Борисівна Афанасьєва; ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2012. – 24 с.

Гордієвський В.І., студент-екстерн 6 курсу, фінансово-кредитний факультет  
Науковий керівник Третяк Н.М., к.е.н., доцент  
Черкаський навчально-науковий інститут  
ДВНЗ «Університет банківської справи» (м. Черкаси, Україна)  
e-mail: natali\_m2008@ukr.net

### Економічна природа та функції кредитної кооперації

Об'єктивною передумовою розвитку кредитної кооперації на сучасному етапі є гостра нестача фінансових ресурсів та висока вартість кредитів комерційних банків. Такий стан речей зумовлює до пошуку альтернативних та менш вартісних джерел фінансових ресурсів та нових форм організації кредитування.

Серед таких інститутів чільне місце належить кредитним спілкам, як ринковим структурам, що орієнтовані на кредитування громадян та малого бізнесу. Окрім того кредитні спілки є важливими інститутами демократії, позаяк мають соціальне спрямування, сприяють росту добробуту населення через реалізацію основних принципів діяльності – самопомоги та самозабезпечення на основі взаємодопомоги. Кредитні спілки, які забезпечують фінансовими послугами своїх членів на некомерційній основі, здатні певною мірою нівелювати деякі негативні прояви кризових процесів.

Кредитні спілки – автономні незалежні ринкові структури, які кардинально відрізняються від банківських установ, є однією з масових і конкурентоздатних форм кредитної кооперації.

Історично основи кредитної кооперації було закладено ще Р. Оуэном, який пропагував ідею радикальних перетворень в суспільстві на основі вільних комуністичних общин. Теоретичне підґрунтя організації кредитної кооперації було закладено у ХІХ столітті німецькими громадськими діячами Г. Шульц-Делічем і Ф. Райффайзенем.

У своїй праці «Позичкові та кредитні асоціації як народні банки» (1855 р.) Герман Шульц-Деліч вперше запропонував організацію ощадно-позикових товариств – «народний банк», під яким розумів організацію, що діє як повноцінний банк але створена на кооперативних принципах де власний капітал формувалася за рахунок щомісячних грошових членських внесків, а позиковий – шляхом залучення позик під солідарну відповідальність членів та невеликих заощаджень. Частка внесків спрямовувалась до резервного фонду. З метою зниження можливих втрат (ризиків) ним пропонувалось не надавати значні позики, а обмежуватися трьохмісячними кредитами з щотижневим погашенням встановленими частками при цьому без забезпечення. Шульце-Деліч був рішучим противником державного регулювання діяльності кредитних кооперативів [1].

Фрідріх Райффайзен був засновником перших сільськогосподарських кредитних кас (кредитних кооперативів з торгівельними функціями) та розглядав їх як спосіб подолання на мікрорівні економічних проблем, на макрорівні – економічних криз за рахунок об'єднання зусиль, фінансових ресурсів, розвитку свідомості та солідарності.

Основними принципами кредитних кас Райффайзена були [2]:

1. Необмежена солідарна відповідальність членів кредитного кооперативу за його зобов'язаннями усім майном. Це зокрема забезпечувало платоспроможність та кредитоспроможність (можливість залучати великі кредити у комерційних банках) кооперативу практично без залучення пайового капіталу, що дозволяло стати членом кооперативу навіть найменш заможному селянину.

2. Позички видавалися тільки на виробничі потреби (виходячи з необхідності отримання доходу для повернення кредиту та сплати відсотків за ним).

3. Створення товариства на базі певної спільноти людей (населений пункт, церковна парафія тощо) та надання кредитів тільки своїм членам. Цей принцип обумовлювався необхідністю забезпечення взаємодовіри між членами кредитної спілки та контролю за цільовим використанням кредиту.

4. Робота членів правління на громадських засадах.

5. Заборона бути членами інших подібних товариств (виходячи з необмеженої відповідальності членів кредитного товариства).

Вагомий внесок в дослідження розвитку кооперативного руху належить таким відомим вітчизняним науковцям зі світовим іменем як М. Туган-Барановський та О.Чаянов. Так, зокрема, М. Туган-Барановський наголошував на таких характеристиках кооперативного руху як особиста зацікавленість громадян, активізацію таких їх характеристик як самостійність, самодіяльність, відповідальність та особисту зацікавленість в досягненні економічних результатів [3].

О. Чаянов запропонував власну модель кредитного кооперативу, як спеціалізовану структуру непов'язану з виробництвом та виконуючу операції з кредитами і депозитами під невисокі відсотки; дослідив форми кредиту;

звернув увагу на формування ресурсної бази вважаючи головним джерелом і фактором довіри – вільні кошти населення [2].

Відродження та розвиток кредитної кооперації в Україні наприкінці 20 століття активізував дослідження з даної проблематики. З початком ринкових перетворень почалось відтворення кредитного кооперативного руху в Україні, а саме кредитних спілок, що означило необхідність вирішення багатьох питань, зокрема – визначення сутності, форм і механізмів їх функціонування, можливості запровадження різноманітних моделей кредитних спілок та аналіз особливостей їх взаємодії з іншими суб'єктами ринку фінансових послуг. Серед сучасних дослідників слід відзначити роботи В. Гончаренко, В. Корнеєва, О. Луцишина, О. Гриценко, Б. Дадашева, тощо. В їх роботах знаходимо як висвітлення окремих сторін кооперативного руху, так і розуміння цього явища як особливої складової кредитної системи держави в цілому.

Так на думку В. Гончаренка кредитні спілки, пропонуючи практично повний перелік банківських послуг (надають кредити, розміщують тимчасово вільні кошти на депозитних рахунках, розміщують кошти у казначейських зобов'язаннях, державних та муніципальних облігаціях, інших цінних паперах, здійснюють розрахунково-касове обслуговування тощо) та будучи «майже банками», мають особливий статус, що виділяє їх в окремих фінансових посередників порівняно з банками. Такою особливою ознакою є кооперативна форма власності, що суттєво відрізняє кредитні спілки від інших форм господарювання цілями своєї діяльності, принципами організації та управління, правами та інтересами власників і клієнтів, суспільними та юридичними статусами. Таким чином робиться акцент на формі власності кредитної спілки, але не виділяються основні функціональні ознаки діяльності кредитних спілок.

О. Луцишин розглядає функцію кредитних спілок, як інститутів, які трансформують депозитні заощадження в інвестиційні ресурси, звертаючи увагу на особливу функцію кредитних спілок, яка полягає, по-суті, у самофінансуванні розвитку підприємницької діяльності та споживчих потреб їх засновників [4]. У цьому визначенні вказується на основну функцію кредитних спілок трансформації заощаджень у інвестиції, проте така функція є спільною для всіх видів фінансово-кредитних установ.

В. Корнеєв, зазначає, що кредитні спілки є «небанківськими фінансовими установами, що утворюються фізичними особами на кооперативних засадах із метою фінансової і соціальної підтримки членів співзасновників шляхом створення умов для забезпечення і накопичення їх заощаджень» [5]. В цьому визначенні виокремлюється економічна і соціальна функція означених фінансових посередників, проте власне основна ознака кредитної спілки – її кредитна діяльність знівелюється дефініцією «підтримка членів».

О. Гриценко пов'язує діяльність кредитних спілок з сільським господарством, зазначаючи, що «це добровільне об'єднання на основі членства фізичних та юридичних осіб, які проживають та (або) здійснюють діяльність в сільській місцевості для спільного накопичення коштів та надання позик один одному на засадах взаємодопомоги [6]. Безумовно не варто обмежувати діяльність кредитних спілок лише сільською місцевістю і власне забезпеченням ведення сільського господарства.

На думку Б. Дадашева основним специфічним завданням кредитної спілки є за допомогою надання доступних кредитів забезпечити умови для ефективної діяльності господарств, які належать її членам, а також послуг із зберігання особистих заощаджень членів кооперативу [7]. Тут акцент робиться на забезпеченні ефективної діяльності господарств, що на нашу думку також є не вичерпним.

О. Гончаренко звертає увагу, що хоча кредитні спілки також є кредитними установами, вони кардинально відрізняються від банківських установ, є однією з масових і конкурентоздатних форм кредитної кооперації [8].

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» [9].

Для розуміння сутності кредитної спілки як продуценті фінансових послуг слід визначити її основні та специфічні функції (рис. 1).

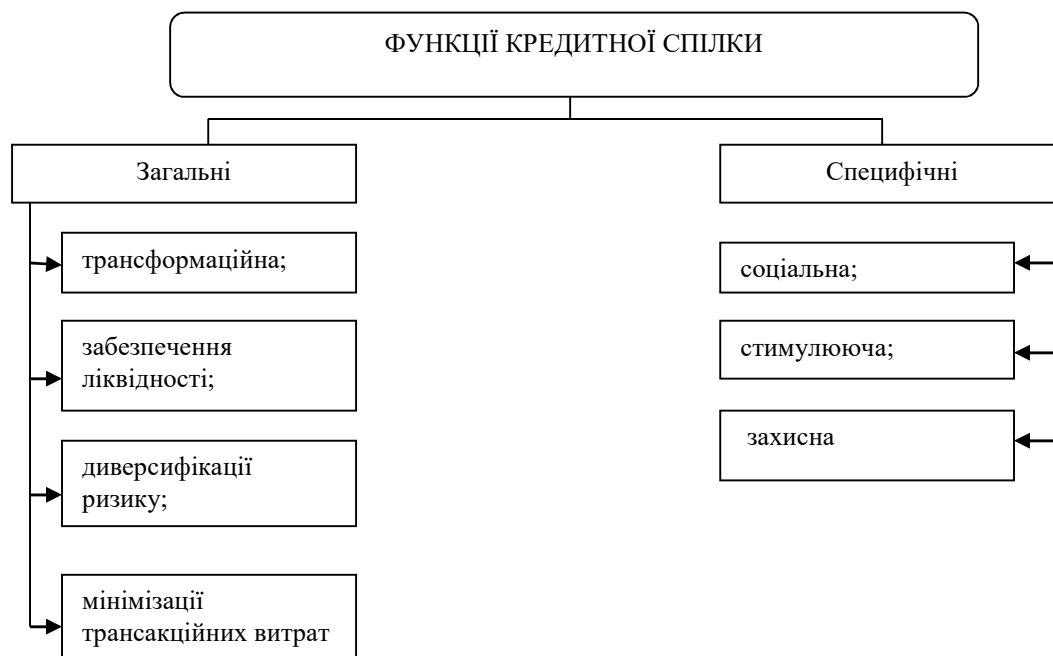


Рис. 1. Загальні та специфічні функції кредитних спілок

Сутність функцій названих функцій представлено в таблиці 1.

Отже, з'ясувавши функції кредитної спілки як фінансового посередника можемо подати її визначення. На нашу думку, кредитну спілку можна визначити як фінансового посередника, який сприяє трансформації заощаджень фізичних осіб у кредитні ресурси для задоволення споживчих та інвестиційних потреб членів спілки на основі рівного та неупередженого розподілу фінансових ресурсів на некомерційній основі з метою підвищення добробуту як членів спілки, так і суспільства в цілому.

Таблиця 1

Назва функції	Зміст
Загальні	
Трансформаційна	характеризується фінансовою природою даної установи, основна діяльність якої полягає в виконанні специфічних конкретних фінансових завдань у діяльності кредитних спілок, забезпечуючи ефективність фінансового механізму в їх управлінні. До них відносяться такі конкретні функції: - акумуляція коштів засновників (пайові та додаткові внески); - формуванні власних резервних фондів; - залучення вільних коштів засновників на депозитні рахунки; - інвестування накопичених фінансових ресурсів в виробничі та споживчі потреби громадян.
забезпечення ліквідності	реалізується через формування відповідних резервів та забезпечення контролю для подальшого існування кредитної спілки.
Інформаційна	проявляється через заохочення членів кредитної спілки до вивчення економічних, соціальних та демократичних принципів кредитних спілок, сприянню ощадливості, фінансової грамотності тощо.
Функція мінімізації трансакційних витрат	проявляється в тому, що спілки надають послуги лише своїм членам, які є одночасно і засновниками, і клієнтами, що є передумовою надання дешевших послуг, порівняно з іншими фінансовими посередниками. Крім того посади в органах управління спілкою розподіляються на громадських засадах, тобто праця на таких посадах не є оплачуваною (відшкодовується лиш витрати, понесені у зв'язку із виконанням громадської роботи), що також зменшує трансакційні витрати. Відповідно, кредитна спілка має змогу надавати кредити під нижчі відсотки, натомість залучати ресурси від вкладників за вищою вартістю.
Специфічні	
Соціальна	впливає з її неприбуткового статусу (що є визначальною відмінністю спілки від інших фінансових посередників) та проявляється в спрямуванні фінансових послуг спілки на покращення економічного та соціального становища її членів, розповсюдження послуг на всіх, хто їх потребує з метою підвищення добробуту окремої людини та всього суспільства.

Стимулююча	проявляється через свої специфічні ознаки, оскільки фінансові ресурси у кредитній кооперації перерозподіляються між її учасниками – фізичними особами. Заощадження членів спілки-вкладників трансформуються у кредитні ресурси для позичальників – таких самих членів спілки. Безумовно, кредитні ресурси спілки можуть спрямовуватися не тільки на задоволення особистих потреб фізичних осіб-членів спілки, домогосподарств, але і дрібного бізнесу, однак традиційне розуміння трансформаційної функції фінансового посередництва як перетворення заощаджень в інвестиції у випадку кредитних спілок треба розуміти вужче, маючи на увазі, що ресурси кредитної спілки радше є джерелом стимулювання платоспроможного попиту і вже через нього впливають на активізацію виробництва національного продукту.
Захисна	реалізується через унікальну систему менеджменту кредитної спілки. Зокрема він означає рівні права та участь в управлінні всіх членів спілки за принципом «один член спілки – один голос». Сумлінність виконання зобов'язань членів спілки є запорукою захищеності вкладів у кредитну спілку.

#### Список використаних джерел:

1. Герман Шульце-Делич - выдающийся представитель кооперативного движения [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.creditcoop.ru/>
2. Чайнов А.В. Краткий курс кооперации. – М.: Книжная палата, 1989. – с.26
3. Туган-Барановский М.И. Экономическая природа кооперативов и их классификация. \_ М.: Типо-лит. т-во И. Н. Кушнерев и Ко, 1914
4. Луцишин О. Механізм трансформації заощаджень в інвестиції в процесі реалізації депозитних послуг кредитними спілками // Світ фінансів. – 2010. – №3. – С. 117-129.
5. Корнеев В.В. Фінансові посередники як інститути розвитку: Монографія. – К.: Основа, 2007. – 192 с.
6. Гриценко О. Кредитні спілки в Україні. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 126 с.
7. Дадашев Б. Кредитні спілки в Україні / Б. Дадашев, О. Гриценко. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2011. – с.198.
8. Небанківські фінансові установи: управління, фінанси та облік: Монографія / Авт. колектив; за наук. ред. канд. економ. наук, доц. С. О. Криничі. – Київ: ТОВ „ДКС Центр”, 2010. – 408 с.
9. Про кредитні спілки : Закон України від 20.12.2001 №2908-III [Електронний ресурс] .- Режим доступу. – <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2908-14&p=1288985005790682>

**Горна Я.Ю.**, магістр 2 курсу, група МФК-101, фінансово-економічний факультет  
 Науковий керівник: **Дубина М.В.**, к.е.н., доцент  
*Навчально-науковий інститут економіки  
 Чернігівський національний технологічний університет*  
 e-mail: maksim-22@yandex.ru

#### Основні тенденції розвитку вітчизняного ринку корпоративних облігацій

В умовах фінансової кризи та відсутності власних джерел для фінансування діяльності, перед підприємствами постає питання пошуку альтернативних джерел фінансових ресурсів. Перспективним інструментом залучення фінансових ресурсів є корпоративні облігації. Саме емісія облігацій є тим джерелом позикового фінансування підприємств, що може слугувати альтернативою банківському кредитуванню. Тому розвиток ринку корпоративних облігацій має надзвичайно важливе значення для реалізації виробничого потенціалу підприємств та їх економічного зростання.

Відповідно до Закону України „Про цінні папери та фондовий ринок” корпоративні облігації чи облігація підприємств являють собою емісійний борговий цінний папір з встановленою доходністю, шляхом випуску якого юридична особа-емітент здійснює запозичення на фінансовому ринку. Даний документ засвідчує зобов'язання емітента сплатити, а для власників право вимагати погашення основної суми боргу та доходу за ним, а також, якщо це передбачено умовами випуску, можливість такого власника здійснювати продаж даних боргових інструментів на ринку [2].

Функціонування вітчизняного ринку корпоративних облігацій тісно пов'язано з макроекономічними характеристиками розвитку країни, рівнем нормативно-правового забезпечення укладення угод про залучення ресурсів і розвитком інших сегментів фінансового ринку. Суттєвий вплив на ефективність функціонування ринку корпоративних облігацій здійснює ситуація на грошовому ринку. Нестабільність на ринку грошей має місце в багатьох країнах світу, і коливання вартості грошей відбувається постійно. Але на відміну від розвинених країн, де фондовий ринок має великий інвестиційний запас ліквідності і надійності, ринок України не здатний забезпечити належну компенсацію втрати за доходністю по корпоративних облігаціях через збільшення вартості грошей. Найважливішими факторами, які визначають розвиток ринку корпоративних облігацій, можна вважати такі [6]: рівень розвитку кредитних відносин у країні; роль банківських установ у функціонуванні фінансової системи країни; наявність небанківських фінансових інститутів та рівень їх розвитку; наявність розвинутого ринку державних цінних паперів; рівень розвитку ринку акцій; рівень розвитку інфраструктури фінансового ринку.

Виокремивши основні фактори впливу на ринок корпоративних облігацій, доцільно проаналізувати тенденції, що склалися на ньому за останні роки. Протягом 2014 року НКЦПФР зареєструвала 265 випусків облігацій підприємств на суму близько 38 млрд. грн. (304 випуски на суму 45 млрд. грн. у 2013 р.). Середній обсяг облігаційного випуску за підсумками січня - грудня 2014 року становив 145 млн. грн. Аналіз даних, наведених на рис. 1, показує, що характерною ознакою українського ринку корпоративних облігацій до початку економічної кризи було постійне збільшення обсягу випуску цих цінних паперів. Протягом 2009–2010 рр. спостерігається різке скорочення обсягу випусків зазначених цінних паперів майже у 3–4 рази у порівнянні з 2007–2008 рр.

Кризовий період вітчизняного ринку корпоративних цінних паперів розпочався з настанням глобальної світової кризи 2008 р. та тривав до 2010 р. Різка девальвація національної валюти, збільшення неплатежів у банківському секторі, банкрутство комерційних банків, зниження обсягів виробництва на фоні аналогічних світових тенденцій зумовило проблеми на ринку корпоративних цінних паперів. Так, індекс ПФТС в 2008 році „обвалився” на 74,33%, що стало одним з найбільших падінь серед світових фондових індексів.

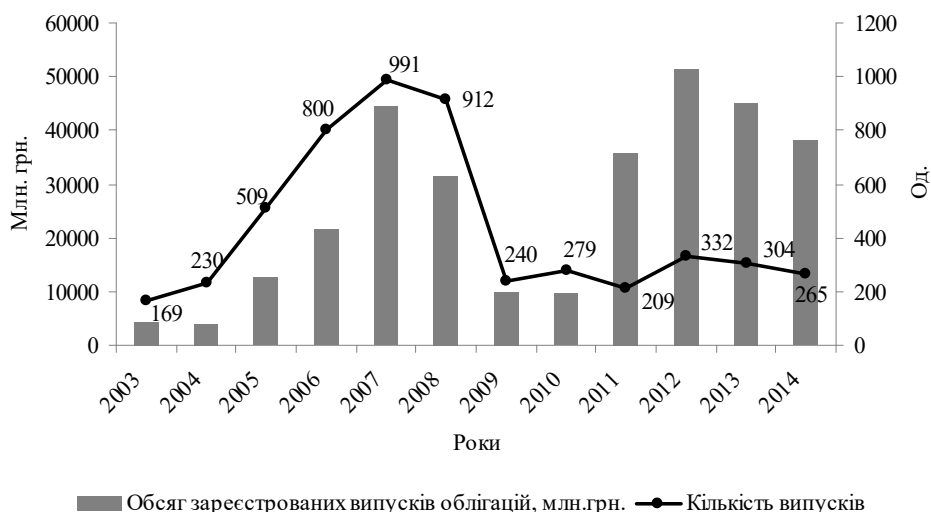


Рис. 1 Обсяг випусків облігацій підприємств, млн. грн.

Джерело: [1]

Така нестабільність на ринку свідчить про високу його чутливість до зовнішніх впливів: внутрішні інвестори, не маючи достатнього досвіду роботи на ринку, у випадку найменших ознак нестабільності намагалися забрати свої заощадження з фондів, що й призвело до стрімкого падіння індексу. Ще однією причиною різкого падіння можна вважати надмірну „роздугість” в багатьох секторах економіки після рекордного зростання більшості макроекономічних індикаторів у 2007 році. Емітенти, що зазнали особливо значних збитків у зв’язку з настанням кризи та не мали можливість обслуговувати високі боргові навантаження, були вимушені оголосити про дефолтний стан. Так, упродовж 2005-2007 р. внутрішні емітенти оголосили про 7 дефолтів, натомість протягом наступних трьох років (2008-2010 рр.) було зафіксовано вже 106 дефолтів. Приклади найбільш значних дефолтів по корпоративним облігаціям українських підприємств наведені на рисунку 2.

Однак, така висока динаміка дефолтів притаманна не тільки вітчизняним підприємствам, світова економіка також переживала глибокий спад. У 2009 році у світі дефолти по корпоративних облігаціях встановили рекорд. З початку року до серпня місяця 201 компанія оголосила про неможливість виплатити сукупну заборгованість у розмірі \$453,1 млрд. Для порівняння: за весь 2008 рік про дефолти за своїми облігаціями на \$ 433 млрд. грн. оголошували 126 компаній. В Європі про дефолти оголосили 12 емітентів, у Канаді – 10.

У 2011–2012 рр. однією із головних тенденцій українського ринку корпоративних облігацій є стрімке збільшення обсягів емісій облігацій підприємств. Так, протягом 2012 року національною комісією цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) було зареєстровано 332 випуски облігацій на загальну суму 51,39 млрд. грн. Це є найбільшим обсягом випуску облігацій за всю історію функціонування ринку корпоративних облігацій.

У першій половині 2013 р., коли Україні на могла залучити гроші на зовнішніх ринках, різні види зобов’язань на себе взяли „Укрлендфармінг” (\$150 млн. і \$275 млн.), „Укрзалізниця” (\$500 млн), ДТЕК (\$600 млн), агрохолдинг „Мрія” (\$400 млн), Укркресімбанк (\$600 млн., 2 випуску \$100+\$500 млн.), МХП (\$750 млн), Ощадбанк (\$500 млн) і ПриватБанк (\$175 млн). Оскільки гроші залучалися різними способами – є як неопублічні варіанти (кредити,

торговельне фінансування), так і публічні розміщення у вигляді Loan Participation Notes (єврооблігації через SPV) – можливості їх реструктуризації теж відрізняються [5].

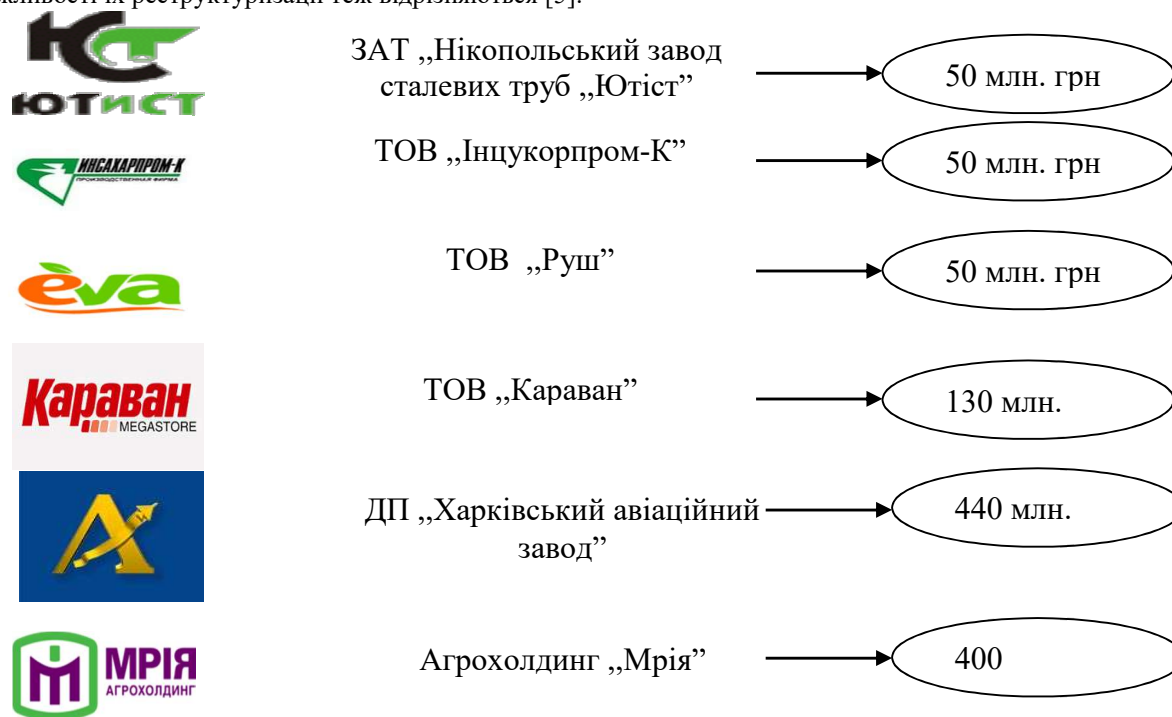


Рис. 2 – Дефолти по корпоративним облігаціям українських підприємств

Джерело: складено авторами на основі [4]

З відносно недавніх прикладів – банкрутство агрохолдингу „Мрія”, з дефолтом по пулу кредитів, виданих більше ніж 20 українськими та зарубіжними банками, контрактами торгового фінансування та єврооблігацій на суму близько \$500 млн. з погашенням в 2016 і 2018 роках. У результаті судових процесів контроль над агрохолдингом перейшов до комітету кредиторів. У квітні 2015 року в стані технічного дефолту виявився найбільший металургійний холдинг України „Метінвест”, який не зміг отримати згоди від 100% кредиторів на перенесення термінів погашення по торговому фінансуванню на \$113 млн. А в травні про свій технічний дефолт заявила „Укрзалізниця”, коли слідом за непогашенням ряду банківських кредитів настав крос-дефолт за єврооблігаціями на \$500 млн. Компанія Ferrtexro також хоче реструктуризувати залишок боргу за єврооблігаціями у розмірі \$285,7 млн. (початковий обсяг випуску \$500 млн.) з погашенням у квітні 2016 р.

Серед сучасних світових прикладів дефолтів по корпоративним облігаціям можна виділити Китай. Генеруюча компанія Baoding Tianwei Group, що належить China South Industries Group, стала першою державною компанією в КНР, що оголосила дефолт по облігаціях, які торгуються в материковому Китаї. Компанія зазнала величезних збитків у 2014 році, і співвідношення боргу і активів різко зросло. Розмір відсоткового платежу за облігаціями обсягом 1,5 млрд юанів (\$242 млн) і терміном погашення до квітня 2016 року становив 85,5 млн. юанів [2].

Ринок облігацій підприємств, як відомо, характеризується галузевою структурою, яка відображає інвестиційну привабливість галузей господарювання і одночасно свідчить про інвестиційну привабливість ринку в цілому. За видами економічної діяльності на ринку корпоративних облігацій переважають випуски комерційних банків та інфраструктурних підприємств (управління, телекомунікації, транспорт, технічна діяльність), більшість з яких перебувають у державній власності та є природними монополістами. При цьому на ринку присутня значна кількість облігацій, емітованих підприємствами без чітко вираженої спеціалізації (рис.3).



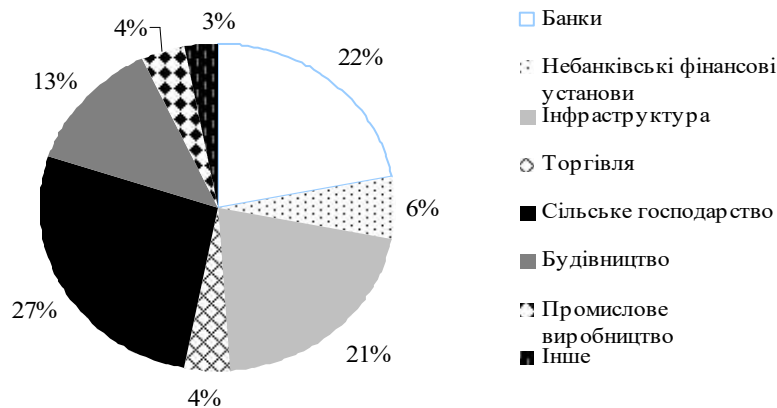


Рис. 3 – Структура випуску облігацій у 2014 році за видами діяльності

Джерело: складено авторами на основі [1]

Аналіз даних, представлених на рис. 3, дає змогу зробити висновок про те, що характерною тенденцією українського ринку корпоративних облігацій у 2014 році є найбільший випуск облігацій емітентами таких галузей як сільське господарство (27%), банківська діяльність (22%), інфраструктура (21%). Що стосується емітентів такої важливої галузі реальної економіки, як промисловість, то її роль в зазначених процесах на ринку корпоративних облігацій у 2014 р. була незначна.

Протягом 2014 року НКЦПФР зареєструвала декілька значних за обсягом випусків облігацій підприємств: Придніпровська залізниця (серії М-Р на суму 1,24 млрд. грн.); Альфа-Банк (серії М-Р на суму 3 млрд. грн.); Приватбанк (серія Z на суму 3,4 млрд. грн.); Укртелеком (серії S-V на суму 1,4 млрд. грн.); Аграрний фонд (серії А-Е на суму 5 млрд. грн.). Окремі відкриті облігаційні випуски були швидко поглинуті ринком, що пов'язано, в першу чергу, зі збереженням достатньо високої кредитоспроможності емітентів, підтвердженої кредитними рейтингами. Зокрема, серед підтримуваних рейтингових оцінок боргових інструментів станом на 21.01.2015 р. можна виокремити кредитні рейтинги інвестиційної категорії облігаційних випусків: ПрАТ „Фармацевтична фірма „Дарниця” (серії А-І обсягом 1 млрд. грн. з рейтингом uaA); ТОВ „ВЕОН ПЛЮС” (серія А обсягом 424,2 млн. грн. з рейтингом uaA-); ТОВ „ФАКТОРИНГ ФІНАНС” (серії А та В загальним обсягом 100 млн. грн. з рейтингом uaBBB+); ПрАТ „АГРА” (цільові облігації серій А-Р загальним обсягом 92,99 млн. грн. та цільові облігації серій AA-AE загальним обсягом 11,52 млн. грн. з рейтингами uaBBB); СТОВ „Україна” (серія А загальним обсягом 50 млн. грн. з рейтингом uaBBB) та інші [3].

Розвиток ринку корпоративних облігацій має велике значення не лише для зростання фондового ринку, але й для економіки загалом. Випуск корпоративних облігацій може стати реальною альтернативою банківському кредитуванню, що, безперечно, буде сприяти зниженню вартості фінансових ресурсів і збільшенню їхнього обсягу. Крім того, розвиток ринку корпоративних облігацій дозволить залучити додаткові інвестиції, як зовнішні, так і внутрішні, а також підвищити прозорість та привабливість національної економічної системи.

#### Список використаних джерел

1. Аналітичний огляд ринку облігацій за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://rurik.com.ua/documents/research/bonds\\_4\\_kv\\_2014.pdf](http://rurik.com.ua/documents/research/bonds_4_kv_2014.pdf)
2. Закон України „Про цінні папери та фондовий ринок” [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>
3. Офіційний сайт Національного рейтингового агентства „Рюрик” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rurik.com.ua>
4. Офіційний сайт рейтингового агентства „Кредит рейтинг” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.credit-rating.ua>
5. Офіційний сайт газети „Бізнес” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://business.vesti-ukr.com/102019-cho-pri-defolte-mogut-sdelat-s-ukrainskojj-kompaniej>
6. Дмитренко І. Фактори розвитку ринку корпоративних облігацій [Електронний ресурс] / І. Дмитренко // Ринок цінних паперів України. – 2002. – № 1-2. – Режим доступу: [http://www.securities.org.ua/securities\\_journal/review.php?num=4&pub=29](http://www.securities.org.ua/securities_journal/review.php?num=4&pub=29)

Горя В. С. студентка 1 курсу, група МБС-215, факультет банківської справи  
Науковий керівник: **Барабан Л. М.**, старший викладач  
Черкаський навчально-науковий інститут  
ДВНЗ «Університет банківської справи» (м. Черкаси, Україна)  
e-mail:gorya\_vika@mail.ru

### Основні вектори розвитку фондового ринку України

Одним з основних індикаторів стану економіки будь-якої країни є фондовий ринок, що дуже гостро реагує на будь-які зміни в державі. Сьогодні фондовий ринок України знаходиться на етапі свого становлення та значно відстає у розвитку від фондових ринків промислового розвинутих країн. Для ефективного розвитку ринку цінних паперів необхідні інноваційні підходи аналізу ситуації на біржовому та позабіржовому ринках, моніторинг ситуації і прогнозування попиту та пропозиції, впровадження сучасних методів менеджменту, які використовують провідні фондові ринки.

Фондові ринки розвинених держав впливають на ефективність світових і економічних відносин. На частку цих ринків, припадає більшість потреб у фінансових ресурсах. Враховуючи світовий досвід, можна стверджувати, що фінансування економіки шляхом емісії цінних паперів має свої власні переваги перед іншими формами залучення капіталу, одною з яких є висока ліквідність даних інструментів [1]. Одним із найважливіших показників розвитку ринку цінних паперів є обсяги випуску цінних паперів (Рис 1).

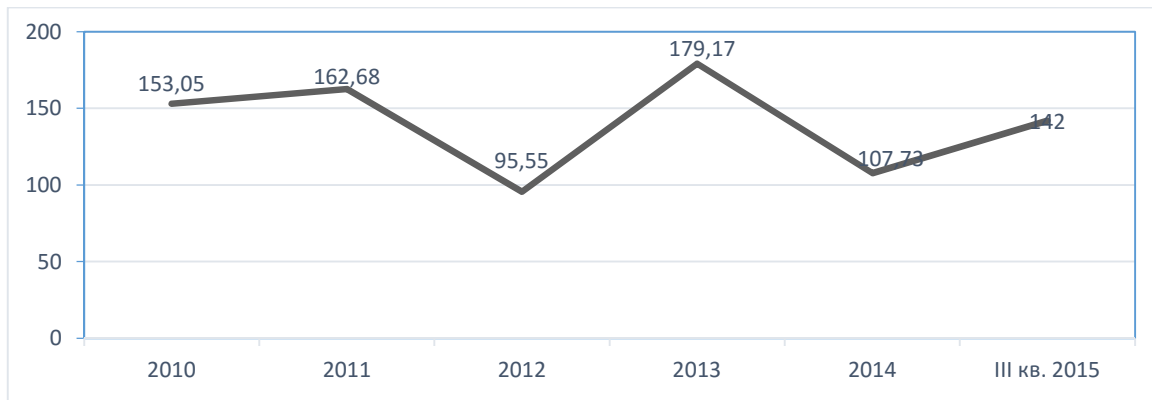


Рис. 1 Обсяги випусків цінних паперів в Україні у 2010 – 2015 рр. млрд. грн.  
(Джерело: складено автором на основі звіту НКЦПФР)

Останні роки на фондовому ринку України можна спостерігати доволі нестабільну ситуацію, щодо випуску цінних паперів. Так у 2013 році обсяг зареєстрованих випусків цінних паперів зріс на 30% порівняно з попереднім роком. Проте порівнюючи з 2008, 2009 та 2011 даний показник зменшився на 7,3%, 12,7% та 20,7% відповідно. Порівнюючи показники 2012 та 2011 років можна стверджувати про спад на фондовому ринку України, оскільки відбулося зменшення обсягу випуску цінних паперів на 60%. Тому зростання у 2013 році можна назвати виходом з короткострокової рецесії [2].

Для ефективної структурної перебудови економіки необхідне кардинальне реформування відносин власності – насамперед через економічні механізми розвитку підприємств і фондового ринку. В Україні гострою проблемою залишається монополізація фондового ринку банківським сектором фінансово-промислових груп, що спричиняє його низьку конкурентність на фінансовому ринку. Існуюче економічне середовище обмежує роль фінансових інструментів в механізмі фінансування підприємств, що загалом не властиве ринковому господарству. Заходи державних регуляторів недостатньо дієві і не сприяють розвитку фондового ринку.

У цілому ситуація з фінансовими інструментами фондового ринку характеризується такими негативними моментами:

- надто вузький спектр доступних для роботи фінансових інструментів, що ускладнює диверсифікацію портфелів і можливостей для інвестування;
- низька якість цінних паперів, що перебувають в обігу;
- низька ліквідність та висока волатильність цін лістингових цінних паперів;
- низький рівень розвитку ринку дериватив;
- відсутність в обігу на біржах цінних паперів іноземних емітентів, активи яких розміщені в Україні.

Необхідною умовою досягнення та збереження конкурентоспроможності сучасного біржового фондового ринку є забезпечення фондовою біржею високого рівня ліквідності торгів через надання інвесторам максимально доступної кількості фінансових інструментів для диверсифікації напрямів інвестування, створення можливості реалізації учасниками ринку т інвесторами різноманітних стратегій інвестування та поведінки на біржовому ринку [3].

Одними з найбільш ефективних інструментів акумуляції інвестиційних ресурсів в країнах з ринковою економікою є Інститути спільного інвестування. Вони надають фінансові послуги з розміщення капіталу приватних інвесторів, вкладаючи його в цінні папери. Нажаль в Україні за останні роки спостерігається відсутність розвинених інститутів спільного інвестування. Саме ІСІ, як гнучка інституційна форма, позбавлена надмірних посередницьких ланок між інвестором та кінцевою інвестицією, можуть зайняти лідируючі позиції в процесі інвестиційного відновлення фінансової сфери.

Для розширення кола інструментів в Україні потрібно знизити вимоги до фінансових показників, що обумовлюють допуск цінних паперів у лістинг; надати дозволу на включення цінних паперів до біржового реєстру біржі за наслідками їхнього обігу на інших фондових біржах, не вимагаючи регулярних торгів на цій біржі протягом найменше півроку за умови достатньої стартової ліквідності; посилити вимоги до інформаційної прозорості емітентів; надати фінансових (податкових) привілеїв емітентам цінних паперів у разі їхнього публічного обігу та проведення лістингу на фондовій біржі.

На основі проведеного аналізу сучасного стану функціонування фондового ринку України серед невідкладних проблем розвитку можна виділити:

- низький рівень капіталізації, ліквідності та волатильності ринку;
- фондовий ринок не приносить прибутку торговцям, що нівелює їх зацікавленість, знижує ліквідність ринку;
- обмежена кількість ліквідних та інвестиційно привабливих фінансових інструментів, відсутність ліквідних цінних паперів публічних акціонерних компаній;
- низький ступінь використання похідних цінних паперів [4];
- недостовірність інформації щодо загального обсягу торгів на біржовому ринку), що не сприяє прозорості й відкритості ринку, а отже, й знижує довіру до вітчизняних цінних паперів;
- недостатнє законодавче регулювання ціноутворення [5];
- масштабний дефіцит внутрішніх грошових ресурсів для інвестицій.

Ці проблеми заважають подальшому розвитку фондового ринку України, стримують розвиток економіки, приплив інвестицій, а також істотно обмежують можливості професійних учасників використовувати фінансові інструменти для ефективних фінансових вкладень.

Отже, основними напрямками модернізації біржового фондового ринку є:

- укрупнення та консолідація в першу чергу, існуючих фондових бірж, що сприятиме формуванню стандартних критеріїв лістингу та формування справедливих ринкових цін за будь-якими фінансовими інструментами;
- зростання ліквідності і прозорості фондового ринку за допомогою збільшення пропозиції фінансових інструментів шляхом запровадження нових боргових інструментів, перш за все біржових та інфраструктурних облігацій, інноваційних структурованих продуктів, механізмів фінансового інжинірингу;
- активне вдосконалення технологій торгівлі, розвиток Інтернет - технологій, впровадження нових торгових систем та платформ;
- створення відповідної законодавчої бази з метою забезпечення організаційно-правових засад формування та функціонування фондового ринку;
- вдосконалення державного регулювання та нагляду на фондовому ринку, захист прав інвесторів, забезпечення на державному рівні низки заходів спрямованих на збільшення показника free-float акцій українських компаній.

#### Список використаної літератури:

1. Краснова І.В. Фондовий ринок в Україні: стан та перспективи розвитку / І.В. Краснова // Проблеми економіки. – 2014. - №1. – С. 129-134.
2. Аналітичний огляд фондового ринку України [Електронний ресурс] // Національна комісія з цінних аперів та фондового ринку. – Режим доступу:<http://www.nssmc.gov.ua/fund/analytics>.
3. Бутенко Д. С. Розвиток інструментів біржового фондового ринку як необхідна умова забезпечення конкурентоспроможності торгівельної інфраструктури національного фондового ринку / Д. С. Бутенко // Фінансова інфраструктура України: проблеми та напрямки розвитку: Збірник тез Всеукраїнської науково-практичної конференції – К. : Криниця, 2013 – с. 117–120.
4. Чемерис С. Кінцем якого фондового ринку нас лякають /Чемерис С.// Сайт Економічна Правда [електронний ресурс] – режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/ columns/2012/11/8/343147/>
5. Яцюк Г. В. Модернізація торгівельної інфраструктури ринку цінних паперів / Г. В. Яцюк // Фінансова інфраструктура України: проблеми та напрямки розвитку: зб. тез всеукр. наук.практ. конф. – к. : криниця, 2013 – с. 170 – 172.

### Перешкоди розвитку малого бізнесу

Незважаючи на визначне місце і роль малого підприємництва у фінансовому просторі регіонів, розвиток сектору підприємств малого бізнесу стикається із складнощами та перешкодами.

Головною перешкодою розвитку малого бізнесу в Україні є низький рівень капіталізації, пов'язаний із труднощами в доступі до комерційних кредитів. Основними джерелами фінансування для суб'єктів малого підприємництва є власні заощадження громадян, позики у родичів і друзів, доходи від продажу товарів і послуг. Майже 90% малих підприємств не можуть отримати кредити через їх високу вартість і відсутності заставних можливостей. Але навіть у випадку доступу до кредитних ресурсів, вони мають сплачувати банку більш високі відсотки за кредитами, ніж великі підприємства через банківську політику хеджування і зниження кредитних ризиків. Україна посідає одне з останніх місць за обсягом банківських запозичень підприємствами малого і середнього бізнесу (табл. 1) [1].

*Таблиця 1*

#### Частка банківських запозичень малого і середнього бізнесу в загальних обсягах корпоративних банківських запозичень в 2011-2014 рр., %

Країна	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Канада	15,6	17,9	17,5	17,5
Данія	9,1	9,0	11,2	11,7
Фінляндія	21,9	19,6	15,3	21,1
Франція	20,4	20,2	20,6	20,9
Угорщина	60,6	60,0	54,5	54,5
Італія	17,9	18,3	19,0	18,3
Португалія	77,1	77,4	77,3	76,8
Словенія	48,2	47,0	51,8	54,3
Великобританія	18,0	20,8	21,0	20,6
США	27,7	27,6	29,0	26,5
Росія	19,9	21,3	23,7	22,5
Україна	20,6	20,4	18,2	17,1

Нині корпоративне кредитування малого та середнього бізнесу в багатьох банках України заморожене. Позички малому й середньому бізнесу не надають Укрсоцбанк, Райффайзен Банк Аваль, Правекс-Банк, Прокредитбанк та інші фінустанови. Відсоткові ставки за кредитами для великих підприємств у 2011-2013 рр. становлять 20-25% річних у гривні, для малих та середніх підприємств –30%-50% [2].

На такий стан малого бізнесу в Україні впливають особливості, які суттєво відрізняють його від підприємництва більшості зарубіжних країн а саме: низький рівень технічної озброєності та рівень управління, недостатність досвіду ефективної діяльності та прагнення до максимальної самостійності (зарубіжні малі підприємства, на відміну від українських, активно використовують франчайзинг); поєднання в межах одного малого підприємства кількох видів діяльності, недостатня інфраструктура та практично повна відсутність державної фінансово-кредитної малого підприємництва, невпевненість західних партнерів.

Одночасно українські підприємства потерпають від складної системи регулятивних норм і надмірних податків. Незважаючи на зменшення гостроти проблеми отримання вчасно повної інформації щодо відкриття підприємства малого бізнесу в останні роки (в цій галузі функціонує багато консалтингових фірм та агентств, консультації надаються державними органами реєстрації бізнесу, інформація з офіційних сайтів Інтернету і т. ін.) процедура залишається складною. Основним недоліком процесу реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності в Україні є значні витрати часу, коштів і зусиль, тому ця операція наразі залишається трудомісткою, містить багато перешкод, особливо у порівнянні з тим, як це відбувається в економічно розвинених країнах. Наприклад, у Чехії кожен вид підприємницької діяльності регулюється ліцензійним законом. Для того щоб отримати ліцензію, необхідно принести установчі документи і сплатити адміністративний збір. Залежно від виду підприємницької діяльності процес

реєстрації нової фірми триває від 4 до 15 робочих днів. Для реєстрації приватного підприємця статутний капітал не потрібен, з нього стягується лише прогресивний податок на прибуток 15-35% [2].

Однією з найважливіших умов відкриття малого бізнесу в *Болгарії*, є наявність початкового, статутного капіталу в розмірі п'ять тисяч левів, який має бути переведений на накопичувальний рахунок. Цей накопичувальний рахунок відкривається на ім'я створеного підприємства. Зняти гроші з цього рахунку можна буде тільки після того, як реєстрація фірми буде завершена. Податковий режим у Болгарії є однаковим для всіх фірм – великих, дрібних і середніх. Податок для всіх компаній становить 15% від прибутку. У середньому реєстрація фірми в Болгарії триває від 2 до 4 тижнів [3].

В Естонії фірма реєструється за 10 хвилин через Інтернет. За добу після сплати податку фірма готова до роботи. До бізнесу немає жорстких вимог, навіть документи можна готувати будь-якою мовою: російською, естонською чи англійською. Ставка податку на прибуток дорівнює нулю за умови, що підприємство не здійснює продажу товарів і послуг особам і фірмам, які сплачують податки в Естонії, Ставка ПДВ складає 20% [4].

В Україні час на реєстрацію бізнесу складає від 3 тижнів до 1,5 місяця. Практичний досвід свідчить, що складнощі ведення вітчизняного малого бізнесу, передусім система податків і платежів зводять до нуля його ефективність, якщо кількість працівників перевищує 3 особи, тобто працівникам вигідніше відкрити кілька малих підприємств тільки на одну особу – засновника, ніж працювати у затвердженій законодавством чисельності.

Загалом зазначимо наступне. Ефективний розвиток економіки у регіонах залежить від результатів господарювання суб'єктів малого підприємництва економіки регіону. Нині галузі реальної економіки характеризуються диспропорційністю, нерівномірністю розвитку, занепадом окремих секторів економіки. Основою для активізації розвитку економіки регіонів є реформування малого підприємництва шляхом визначення пріоритетів розвитку галузей вищих технологічних укладів, модернізація і реструктуризація підприємств галузей, потенційно спроможних до інноваційно-інвестиційної активності.

#### Список використаних джерел:

1. Бідок П.І., Федоров А.В. Побудова системи адаптивного прогнозування фінансово-економічних процесів та її застосування // Наукові праці. Науково-методичний журнал Чорноморського державного університету. Серія: Комп'ютерні технології. Випуск 104, том 117. - С. 119-129.
2. Біла С.О. Щодо удосконалення державної стратегії регіонального розвитку України до 2015 р. Відділ регіонального розвитку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.niss.gov.ua/content/articles/files/strategiya\\_2015-a0536.pdf](http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/strategiya_2015-a0536.pdf)
3. Білик М.Д., Білик Т.О. Фінансові результати діяльності малих підприємств: оцінка та прогнозування. Монографія. – Київ: ТОВ «ПанТот», 2012. – 280 с.
4. Большаков А. С. Современный менеджмент: теория и практика / А. С. Большаков, В. И. Михайлов. – СПб.: Питер, 2000. – 416 с.

**Дьомін В.І.**, аспірант кафедри адміністративного права і процесу,  
фінансового та інформаційного права  
Науковий керівник: **Терецький В.І.**, д.ю.н., професор  
кафедри цивільного права та процесу  
*Харківський національний університет внутрішніх справ (м. Харків, Україна)*  
email: [dyomin\\_v@ukr.net](mailto:dyomin_v@ukr.net)

### Створення офшорних зон на території України

На сучасному етапі розвитку Української держави ми переживаємо досить несприятливі часи для нашої економіки та навіть національної безпеки, що пов'язано з подіями на сході країни. Для того, щоб подолати ці негаразди, необхідно сконцентрувати увагу і зусилля на сучасних проблемах і шляхах їх подолання.

Для сучасного світу характерний такий процес як глобалізація, в процесі якої відбувається посилення впливу і взаємозалежності усіх держав світу одна від одної у різних сферах суспільного життя. Це позначається також у постійних значних обсягах зустрічних потоків товарів, послуг, капіталів, наукових розробок. У середині ХХ ст. в міжнародній господарській практиці почалося активне застосування такого фінансового інструменту, як міжнародне податкове планування, що пов'язане з утворенням у різних країнах офшорних зон.

Офшорна зона — різновид вільних економічних зон, що створюються на території всієї держави або суб'єкта федерації (конфедерації), особливістю якого є створення для суб'єктів господарювання сприятливого валютно-фінансового, податкового режиму, високого рівня захищеності банківської та комерційної таємниці, лояльність державного регулювання, спрощені вимоги до ліцензування. Відмінністю офшорних юрисдикцій від інших вільних економічних зон є поширення зазначеного режиму виключно на суб'єктів господарювання, які не здійснюють господарської діяльності та не мають джерел доходу на її території[1, с 113].

Основними ознаками у визначенні офшорних зон є:

1. Оподаткування. Багато офшорних юрисдикцій стягують податки. Проте всі вони або не стягують прибутковий податок узагалі, або стягують його тільки з певних категорій доходу, або стягують податок більш низький, ніж в тій країні, де платники є податковими резидентами. Відсутність прибуткового податку, як правило, є частиною політики залучення іноземного капіталу. Важливою особливістю більшості офшорних територій є надання пільгового податкового режиму і виконання вимоги проведення ділових операцій за межами країни, де офіційно зареєстрована офшорна компанія.

2. Фінансова секретність. Певний рівень секретності також є характерним для офшорних юрисдикцій, як і для інших країн. Проте більшість країн не захищає цю інформацію від розслідування правоохоронними органами іноземної держави, особливо коли розслідування здійснюється відповідно до міжнародного договору. Особливістю офшорних юрисдикцій є наявність надмірно жорстких правил захисту банківської та комерційної таємниці. Вони відмовляють у порушенні своїх бар'єрів секретності навіть тоді, коли є серйозне порушення законів іншої країни. З цієї точки зору розрізняють дві категорії офшорних юрисдикцій: країни, які відмовляють у послабленні своєї секретності, не зважаючи на користування режиму секретності в злочинних цілях, і країни, які дозволяють законні розслідування в належних випадках.

3. Валютний контроль. Офшорні юрисдикції мають, як правило, систему подвійного валютного контролю. В її основу поставлена відмінність між резидентами і нерезидентами, а також між національною і іноземною валютами. Загальне правило таке: резиденти піддаються валютному контролю, а нерезиденти цьому контролю не піддаються. Проте нерезиденти піддаються звичайному контролю стосовно місцевої валюти. З компанією, яка створена в офшорній юрисдикції, що належить нерезидентам, і здійснює свою діяльність зовні юрисдикції, поводяться як з нерезидентом щодо валютного контролю. Відповідно, іноземна особа може сформувати компанію в країні податкового притулку для здійснення бізнесу в інших юрисдикціях. У цьому випадку компанія не піддаватиметься валютному контролю в податковому притулку, оскільки вона не здійснює операцій у валюті інших юрисдикцій і не здійснює бізнес у даній офшорній юрисдикції.

4. Комунікації. Більшість офшорних юрисдикцій мають відмінні засоби зв'язку, особливо добрі телефонні, кабельні і телексні послуги зв'язку для з'єднання їх з іншими країнами. Багато хто має також відмінний повітряний зв'язок. Наприклад, на Кайманових Островах відмінні телефонні і телексні засоби зв'язку.

5. Легкість доступу до зарубіжної банківської системи. Використовування офшорних юридичних осіб дає можливість розмішувати капітал у твердій валюті в надійних банках стабільної країни. Великі секретарські компанії з визнаною міжнародною репутацією мають усталені зв'язки і володіють можливістю відкривати для своїх клієнтів рахунки в першокласних зарубіжних банках. Офшорній фірмі може бути відкритий валютний банківський рахунок у зарубіжному банку [2, с.5].

В Україні прийнятий Закон України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» від 13 жовтня 1992 р. Цей закон визначає порядок створення та ліквідації і механізм функціонування даних зон на території України, загальні правові й економічні основи їхнього статусу, а також загальні правила регулювання відносин суб'єктів економічної діяльності цих зон з місцевими радами народних депутатів, органами державної виконавчої влади тощо. Можна було б стверджувати, що це і є так звані офшорні зони на території України, але вони не діють[3].

Справа в тому, що запровадження таких офшорних зон на території нашої держави допомогло б вирішити низку економічних проблем, оскільки має свої переваги. Їх закріплення дасть змогу іноземним інвесторам залучати інвестиції в Україну у більших розмірах.

Законодавче закріплення статусу офшорної зони дасть змогу послабити податковий тиск на підприємства, зареєстровані в цій зоні, тим самим приваблюючи і залучаючи ще більшу їх кількість.

Щодо застосування офшорних зон в Україні то воно є пріоритетним не тільки для залучення іноземних інвестицій, а й для створення нових підприємств та організацій, адже нині дуже багато новостворених фірм не витримують конкуренції вже на початковому етапі й закриваються, а переваги офшорних зон надали би можливості таким фірмам розвинути для нормального існування на ринковому просторі.

Думка про створення вітчизняного «податкового раю» виникла в Україні досить давно. Ще в 1995 році поширювалися чутки про створення офшорного прецеденту в Україні, за основу якого був покладений досвід Кіпру.

Імовірні доходи від функціонування офшорної зони в Україні можуть бути такими: - державний збір при реєстрації (може коливатися від \$500 до \$800);

- державне мито від суми заявленого статутного капіталу (може варіюватися від 0,5% до 5%);  
мінімальний встановлений податок на прибуток (від 1,5% до 5%);

- оплата адміністративних послуг – секретаря, реєстраційного офісу, – номінального директора (резидента України), оплата підготовки звіту, аудит звіту;

у разі можливості реєстрації банків, страхових компаній – оплата вартості – ліцензій і їх щорічного продовження;

якщо місцем організації офшорної зони будуть визначені прибережні регіони, то це — реєстрація судноплавних компаній;

оборотні кошти – якщо обов'язковою умовою реєстрації компанії в українській– офшорній зоні стане відкриття рахунку в уповноваженому українському банку[4,с185].

Таким чином для того, щоб створити власну офшорну зону, Україні необхідно подолати низку проблем.

По-перше, це відсутність належного, логічного, послідовного законодавчого визначення основних понять, ознак і принципів, що стосуються офшорних зон, офшорних компаній тощо. Необхідно розробити і прийняти нормативно-правові акти, які б реально визначали і регулювали ці питання.

По-друге, необхідно встановити механізм зменшення податкового тягара, що припадає на організації, що перебуватимуть у офшорній зоні.

По-третє, створити умови захисту банківської і комерційної таємниці у межах цієї офшорної зони.

По-четверте, для реального функціонування такої офшорної зони необхідно здолати недовіру іноземних інвесторів, яка виникла вже за роки незалежності України. Це уявляється можливим шляхом стабілізації, у першу чергу, суспільно-політичної сфери життя.

Створення офшорної зони в Україні допомогло б здолати економічну кризу та вийти на новий рівень економічного та соціального розвитку.

#### Список використаних джерел

1. Міжнародне приватне право : підруч. для студ. юрид. вищ. навч. закл. / за ред. проф. В. П. Жушмана та доц. І. А. Шуміло. — Х. : Право, 2011. — 320 с.
2. Даниленко П.С. Офшорные компании: помощь в налоговом планировании / П.С. Даниленко. — М.: Прогресс, 1995.- 251 с.
3. Обушак Д.М., Дранович М.П., Офшорні зони, проблеми їх контролю і регулювання в Україні та світі, Буковинська державна фінансова академія, Україна, [Електронний ресурс] Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/15\\_APSN\\_2010/Economics/67664.doc.htm](http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/67664.doc.htm)
- 4.І.М.Корбушко, Я.В. Говорун, С.О. Панченко. Офшорні зони як засіб зростання інвестиційного потенціалу, Механізм регулювання економіки, 2011, № 1

**Дорош Т.**, магістр, гр. Фмаг -101, **Повжик К.В.**, аспірант,  
**Абакуменко О.В.**, д.е.н., професор  
*Навчально-науковий інститут економіки  
Чернігівський національний технологічний університет*  
e-mail: [katrin\\_martynenk@mail.ru](mailto:katrin_martynenk@mail.ru)

#### Економічні цикли: сутність та фактори, що обумовлюють причини і характер їх протікання

У зв'язку зі значними розходженнями у поглядах на сутність та причини виникнення, в економічній науці відсутнє єдине та загальноприйняте розуміння циклічності економічного розвитку. Тому, для формування максимально розширеного наукового уявлення у даній сфері, можна погодитися з думкою вітчизняних науковців [1], що циклічність необхідно розглядати як процес і як явище.

Циклічність як процес можна формалізувати в понятті “економічний цикл”. Найчастіше в економічній літературі зустрічається трактування цього поняття з точки зору тривалості або періодичності циклу. Так, К. Маркс [2] визначав економічний цикл:

- 1) як рух виробництва від початку попередньої до наступної кризи;
- 2) період від часу припинення економічного зростання, наступного вирішення суперечностей суспільного виробництва до нового їх загострення і початку нової економічної кризи;
- 3) період від часу припинення збільшення обсягів капіталістичної власності і навіть часткового її руйнування, наступного зростання цієї власності і до періоду нового припинення такого зростання, з одного боку, та відносин між різними групами капіталістів та найманими працівниками, що виникають при цьому, з другого боку.

Вітчизняний автор Тарасевич В.М., узагальнюючи підхід К. Маркса, трактує економічний цикл як часовий інтервал між двома якісно однаковими станами кон'юнктури, тобто коливання рівня економічної активності, коли періоди підйому змінюються періодами спаду в економіці [3].

Інший підхід до визначення сутності поняття “економічний цикл” мають американські вчені А. Бернс та В. Мітчелл. Досліджуючи динаміку рядів обсягу випуску і зайнятості, вони дійшли висновку, що у довгостроковому періоді ці показники демонструють економічне зростання, яке було названо зростаючим трендом, а тому економічний цикл (бізнес-цикл) розуміють як тимчасове відхилення від довгострокової тенденції економічного зростання, тобто коливання ділової активності навколо тренда [4].

Проте, на думку авторів, визначальним у розумінні цього поняття залишається не стільки встановлення часових рамок, а факторів, що зумовлюють причини і характер протікання економічного циклу. Погляди вітчизняних та зарубіжних вчених щодо цього питання можна умовно розділити на дві групи [4]:

4) *екстернальні* — головні причини циклічних коливань вбачаються у тих факторах, які знаходяться поза межами економічної системи. До таких чинників належать: плями на сонці та інші астрономічні явища; війни, революції, зміни політичного та суспільного устрою; зміни в темпах приросту населення і його міграції; відкриття нових родовищ золота, нових земель та інших ресурсів; науково-технічні відкриття та нововведення;

5) *інтернальні* — визначають причини циклічних коливань всередині самої економічної системи внаслідок коливань в споживчому попиті і попиті на інвестиції. Прикладом чисто інтернальної є теорія, згідно з якою матеріальною основою циклічних коливань є періодична повторюваність зростання і падіння обсягів виробництва, зайнятості та доходів через певні проміжки часу — їй відповідає періодичність оновлення основного капіталу.

На думку деяких дослідників, зовнішні чинники формують первинні імпульси циклів, а внутрішні перетворюють їх у фазові коливання. Сила таких коливань з часом слабшає, проте ділові цикли виникають знову внаслідок появи нових імпульсів. Таким чином, циклічність розвитку економіки є результатом дії серії послідовних та незалежних зовнішніх та внутрішніх імпульсів (шоків), до яких відносять *шоки пропозиції* (коливання світових цін на сировину, енергоносії, відкриття нових джерел сировини, технологічні зрушення, стихійні лиха), *політичні шоки* (зміни грошової маси, обмінного курсу, маніпулювання податками і державними видатками) та *шоки попиту* (зміни інвестиційних та споживчих видатків, викликані змінами в очікуваннях економічних суб'єктів) [3].

Виходячи на власне розуміння поняття “економічний цикл” та намагаючись визначити першопричину економічної циклічності, можна погодитись із трактуванням економічного циклу як періодичного підвищення та падіння ділової активності з довгостроковою тенденцією до зростання, що виявляються у невідповідності сукупного попиту та сукупної пропозиції через вплив зовнішніх та внутрішніх факторів, що і визначають наступні причини та характер протікання економічних циклів.

Економічний цикл, як і будь-який процес, може зазнавати змін під впливом різноманітних факторів, що обумовлює появу нових її форм прояву. В сучасних умовах державно-монополістичного капіталізму, інтенсивного науково-технічного прогресу, посилення процесів глобалізації економічних відносин, форма та характер протікання циклів є дещо відмінними у порівнянні з циклами кінця XIX — першої половини XX ст., що знаходить свій прояв у наступному [4]:

- 1) відсутність стадії депресії як обов'язкової, проте, якщо спад характеризується особливою глибиною та тривалістю, то фазу рецесії називають депресією;
- 2) зникло чітке розмежування між фазами похваллення та піднесення, яких об'єднують в одну — розширення виробництва;
- 3) внаслідок антициклічного втручання держави, яке спрямовується на недопущення перегріву економіки, відбувається скорочення фази економічного падіння, тоді як стадія розширення виробництва стала тривалішою;
- 4) швидкоплинний розвиток науково-технічного прогресу формує передумови для інтенсивнішого оновлення основного капіталу, внаслідок чого повторюваність криз стала частішою, але менш глибокою;
- 5) стадія економічного падіння супроводжується явищем інфляції (стагфляція);
- 6) посилення ролі фінансового сектору у формуванні передумов та причин економічних потрясінь.
- 7) Сутність циклічності як процесу досліджена досить глибоко, зважаючи на те, що цей аспект є більш популярним через зв'язок циклічності з виникненням кризи. А це у свою чергу викликає запитання щодо тривалості виходу з цього стану та та пошуку механізмів стимулювання процесів відновлення. Для пошуку відповідей на нього постає необхідність фундаментального розуміння причин виникнення криз, а отже і сутності циклічності, що вимагатиме вивчення останнього як явища. Зокрема, вище згадані автори пропонують розкрити цю проблему у двох аспектах.

Перший аспект дозволяє розглядати циклічність як явище в значенні форми, в “...якій сутність постає на “поверхні”...” [1]. Тобто “...ми даємо їй [циклічності] оцінку і робимо висновок про те, чи дійсно події, що відбуваються — це форми прояву циклічності економічного розвитку (його динаміки). Якщо явище визначено невірно — сутність спотворюється і прояви циклічності не визнаються як такі. Іншими словами, окрім діагностики через причини, важливо правильно розпізнавати явище циклічності по формі...” [1]. Правильне трактування сутності циклічності дозволить виробити методологічні підходи до розуміння дій економічних суб'єктів на різних стадіях циклу та їх [дій] прогнозування з метою визначення та реалізації заходів щодо попередження та мінімізації наслідків виникнення криз.

Другий аспект даного підходу визначає циклічність як сукупність взаємообумовлених явищ — єдність фаз циклічності. Незважаючи на різні підходи до визначення стадій економічного циклу та їх характерних ознак (тобто форм прояву), незмінним залишається їх склад та послідовність. Навіть у тих випадках, коли фаза депресії (чи піднесення) зазнають впливу заходів антициклічного регулювання, їх врахування у структурі циклу “...залишається



важливим для розкриття циклічності як явища через те, що саме у їх повноті та сукупності виявляється її (циклічності) повний зміст...” [1].

Циклічність як явище проявляється у наступних формах:

1) класичні форми прояву: закономірність протікання стадій циклу, періодичність виникнення, тренд, багатомірність;

2) сучасні форми прояву: синхронізація та глобалізація, видозмінена амплітуда коливань, відносно незначна глибина економічних спадів, неоднакова тривалість протікання різних циклів, взаємозв'язок та взаємозалежність циклів (циклів різної довжини, циклів в окремих сферах і галузях виробництва в рамках національної економіки, циклів національних економік з циклами світового господарства).

Циклічність економічного розвитку відбувається відповідно до принципів, систематизованих вітчизняним вченим Гальчинським А.С. [5].

Суть першого принципу полягає у відповідності (кореспондуванні) циклічності принципів історизму кожного суспільного явища, тобто в існуванні початку і кінця певного явища чи процесу. З огляду на це, процес циклічності у найбільш абстрактному розумінні можна представити у вигляді чотирьохфазного розвитку: зародження, зрілість, занепад, криза. Таким чином, можна стверджувати, що логіка циклічності — це логіка формування і реалізації нових елементів розвитку, структурних зв'язків між ними. Тому вчений робить узагальнюючий висновок: циклічність — це обов'язковий (необхідний) атрибут розвитку, те без чого розвиток є неможливим. Що стосується питання економічного розвитку, автори роботи можуть погодитись із даним твердженням, зважаючи на переконливі результати емпіричних досліджень, що проводились провідними вченими-економістами у минулому столітті, зокрема М. Кондратьєвим та У. Мітчеллом. Проте, ретроспективний аналіз, на думку авторів, не може бути визначальним для формування фундаментальних висновків щодо питання суспільного, зокрема економічного, розвитку. Необхідним є також аналіз з точки зору ідеалістичного підходу.

Другий принцип стосується системної взаємозалежності і субординованості різних за своєю природою та змістом циклів. Відповідний зв'язок не завжди є функціонально вираженим та очевидним, проте логіка дозволяє встановити між ними певну кореляцію. Мова йде про надзвичайно складну і мало досліджену в науці проблему. Вона має декілька напрямів і стосується, насамперед, циклічних коливань у фізичній природі та їх відображенням на суспільних процесах, врахуванні впливу цивілізаційних циклів на трансформацію економічних відносин.

Так, спроби пояснити вплив природних явищ на формування передумов і власне причин економічної циклічності були зафіксовані наукою ще в ХІХ ст. Англійський економіст Дж. Вільсон дійшов висновку, що причини повторюваності криз — у землеробських галузях: неврожай зумовлюють подорожчання продуктів харчування та, як наслідок, зменшують платоспроможний попит на продукцію інших галузей виробництва. Інший англійський економіст С. Джевонс пов'язував періодичність промислових криз із періодичністю збільшення плям на сонячному диску. Незважаючи на те, що ці теорії на основі емпіричних досліджень були визнані такими, що не відповідають дійсності, напрацювання вище зазначених вчених використовують при спробах пояснити не тільки економічні, а й суспільні циклічні коливання.

Окрім того, сучасні вітчизняні науковці намагаються пояснити глибину та тяжкість останніх циклічних коливань в економіці шляхом ідентифікації взаємозв'язку між циклами і кризами різної етимології. Так, на думку Олешка А.А., затяжний характер останньої світової фінансово-економічної кризи пов'язаний з тим, що цикли та кризи різної тривалості і природи походження у своїй взаємодії справляють синергетичний ефект на динаміку розвитку соціально-економічних систем: “Ця криза є тривалою і включає в себе один віковий, два великих і низку середніх і малих циклів” [6].

Третій принцип впливає з попереднього, а саме: консолідує функцію у суспільному розвитку перебирають на себе цивілізаційні цикли. З огляду на це, більш відповідною дійсності видається така тривірнева ієрархічна субординація визначальних типів циклічних перетворень: цикли цивілізаційного прогресу — соціальні (вікові) цикли — економічні цикли (*великі кондратьєвські цикли* → *середні цикли* → *малі цикли*). У свою чергу кожен із зазначених типів циклічності має виокремлені різновиди: в структурі глобальних циклів — це цикли локальних цивілізацій, цикли формаційного розвитку (первіснообщинний лад, рабовласництво, феодалізм, капіталізм, соціалізм, комунізм), цикли глобальних гегемоній та інші. Соціальні цикли об'єднують демографічні цикли, цикли соціальної стратифікації, цикли довіри, цикли оновлення еліт.

Четвертий принцип передбачає те, що синхронність циклічних коливань формується під дією власних сил саморозвитку. Проте, у цьому випадку до уваги беруться також впливи зовнішніх чинників, які можуть посилювати або стримувати амплітуду циклічних коливань. Думка про те, що економічній системі притаманні внутрішні сили до відновлення рівноваги та подальшого розвитку, є достатньо ймовірною, адже, в першу чергу, мова йде про систему відносин між людьми, яка буде відновлюватись при будь-яких негативних впливах та наслідках.

Таким чином, дослідження феномену економічної циклічності як процесу та як явища дозволило здійснити багатоаспектний підхід до визначення його сутності: з одного боку, циклічність як процес можна співвідносити з поняттям “економічний цикл” — періодичне підвищення та падіння ділової активності з довгостроковою тенденцією до зростання, що виявляються у невідповідності сукупного попиту та сукупної пропозиції у зв'язку з впливом

зовнішніх та внутрішніх факторів; з іншого — розуміння циклічності як явища в економічній системі дає змогу визначити форми його прояву на всіх стадіях протікання та визначити методологічні підходи щодо попередження та мінімізації наслідків економічних коливань.

#### Список використаних джерел:

1. Шкурупій О. В. Циклічність розвитку ринку нерухомості: сучасний контекст: монографія / О. Шкурупій, Т. Білоброва. – Полтава: ПУЕТ, 2012. – 190 с.
2. Мочерний С. В. Політична економія: Навч. посіб. - 2-ге вид., випр. і доп. / С. Мочерний, Я. Мочерна. - К.: Знання, 2007. - 684 с.
3. Економічна теорія: Підручник / [ В.М. Тарасевич, В.В. Білоцерківцев, С.П. Горобець]. - К.: Центр навчальної літератури, 2006. - 784 с.
4. Базилевич В.Д. Макроекономіка: Підручник / Базилевич В.Д., Базилевич К.С., Баластрик Л.О. - К.: Знання, 2007. - 703 с.
5. Гальчинський А. С. Криза і цикли світового розвитку / Анатолій Гальчинський. – К. : АДЕФ-України, 2009. – 391 с.
6. Радіонова І.Ф. Макроекономіка та економічна політика: Підручник / Радіонова І.Ф. - К.: Таксон, 1996. - 240 с.

**Сгоров Е.О.**, студент-екстерн 6 курсу, фінансово-кредитний факультет  
Науковий керівник **Нагайчук Н.Г.**, к.е.н., доцент  
Черкаський навчально-науковий інститут  
ДВНЗ «Університет банківської справи» (м. Черкаси, Україна)  
e-mail: bilousn23@gmail.com

### Поняття проблемних активів банку та методи управління ними

Недостатнє методологічне обґрунтування визначення сутності поняття «проблемний актив» як в законодавчому, так і в економіко-теоретичному аспектах значно ускладнює розробку ефективних інструментів управління банківською діяльністю і визначає дане питання одним із найбільш актуальних в теорії кредиту і грошей.

Стандартними у світовій практиці вважаються такі поняття, що розкривають сутність проблемних активів (насамперед, кредитів): проблемний кредит («problem loan»), неблагополучний кредит («impaired loan»), непрацюючий кредит («nonaccrual» чи «nonperforming loan») та безнадійний кредит («bad loan» чи «troubled loan»). Ці поняття набули широкого використання в наукових дослідженнях та провідних фінансових інституціях.

Енциклопедія банківської справи та фінансів Вульфа визначає «проблемний кредит» («distressed loan») як кредит, для погашення якого, у відповідності до умов договору, у позичальника немає фінансової можливості [1].

Найбільш вживаним є термін «неблагополучний кредит» («nonperforming loan» (NPL)), означає кредит, платежі за яким прострочені більш як на 90 днів та за якими істотно змінені умови, наприклад, відбулась реструктуризація. В деяких країнах цей термін є синонімом категорії сумнівних кредитів, в той час як більшість держав, що використовує стандартну класифікацію, відносить до цієї групи субстандартні, сумнівні та безнадійні кредити [2, с. 12].

У 2007 р., відразу після початку іпотечної кризи у США, набули широкого поширення такі дефініції як: «токсичний актив» («toxic asset»), «кислий кредит» («sour loan»), «toxic junk» тощо [3, с. 232]. Термін «токсичний актив» вперше використав директор Countrywide Financial (дочірньої іпотечної компанії Bank of America Corp.) Анжело Мозіло у 2006 р., характеризуючи стан активів власної компанії. І якщо спочатку він стосувався насамперед іпотечних цінних паперів (наприклад, облігацій) та похідних фінансових інструментів (CDO («collateralized debt obligations»), CDS («credit default swaps»), їх канадського аналогу АВСР («asset-backed credit paper»), то з розвитком кризи цей термін став використовуватись стосовно потенційно проблемних кредитів («toxic loan») та став означати кредит, вартість якого має перспективи істотного зниження та не може бути реалізованим на ринку за балансовою вартістю. Нового розуміння цьому терміну надав речник адміністрації Президента США Б. Обама Р. Гібс, що офіційно запровадив такі категорії як: «toxic loan» та «legacy loan» (з англ. «позиція у спадок»). Ці терміни офіційно були використані в тексті програми з реструктуризації проблемних активів запропонованих Головою Казначейства США Т. Гейтнером [4].

Взагалі можна виділити такі три складові інституційних підходів до тлумачення дефініції «проблемний кредит». До першої відносимо міжнародні організації, сфери діяльності яких окреслює зазначена проблема, до другої – центральні банки країн світу, що використовують як запроповану методологію попередніх та вносять власні корективи, до третьої – науковців, які досліджують проблеми удосконалення кредитної діяльності.

Так, згідно методології МВФ проблемними визнаються «непрацюючі» кредити (nonperforming loan), тобто за якими не відбувається обслуговування боргу позичальником. Критеріями віднесення до цієї категорії слугує прострочення виплат за основною сумою боргу більш як на 90 днів чи капіталізація, рефінансування або пролонгація процентних виплат, що дорівнюють процентним виплатам за три місяці. До цієї категорії, згідно методології МВФ також потрібно включати непрацюючі кредити, виплати за якими прострочені менш як на 90 днів, що класифікуються відповідно до національних вимог [5, с. 50].

Базельський комітет з банківського нагляду акцентує увагу на необхідності ідентифікації проблемних кредитів у загальній структурі кредитного портфелю банків, як таких, за якими існує об'єктивна впевненість, що банк вчасно не отримає періодичних платежів. За визначенням Базельського комітету з банківського нагляду, проблемним кредитом є кредитний продукт, який характеризується істотними порушеннями строків виконання зобов'язань перед банком, ознаками погіршення фінансового стану боржника, суттєвим зниженням якості чи втратою забезпечення [6, с. 3].

Офіційні документи SNA 1993 (Система національних рахунків 1993), що є однією з найбільших інституцій з удосконалення стандартів бухгалтерського обліку, визначають проблемним кредит щодо якого не існує впевненості стосовно погашення згідно умов договору. Такі кредити підлягають списанню з балансу. Іншу позицію мають розробники Міжнародних стандартів монетарної та фінансової статистики (MFSM), що визнають необхідність створення резервів за очікуваними втратами за кредитною заборгованістю та врахування її в балансі за справедливою вартістю, тобто за вирахуванням вищезазначених резервів [7, с. 6].

Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку безпосередньо не визначають термін «проблемний кредит», проте згідно Міжнародних стандартів фінансової звітності (а саме – МСФЗ 7 (п. 36 а)) до таких можна віднести кредити, корисність яких зменшилась, що відповідно Міжнародних стандартів бухгалтерської звітності (а саме – МСБО 36 (п. 8)) являє собою перевищення балансової вартості кредиту над сумою його очікуваного відшкодування. Згідно МСБО 39 (п. 59) корисність кредиту зменшується і збитки від зменшення корисності виникають, тільки у випадку, коли об'єктивне свідчення зменшення корисності внаслідок однієї або кількох подій, які відбулися після первісного визнання активу («подія збитку»), і зазначене впливає на попередньо оцінені майбутні грошові потоки від кредиту, що можна оцінити [8, 9, 10].

Подібні підходи переважають і в оцінках «проблемності» позик органами банківського нагляду різних країн на законодавчому рівні. Загально визнаним є підхід, коли передумовою перекласифікації кредиту в проблемний є строк прострочення платежів за ним.

Так само банківські регулятори країн ЄС не дають однозначного офіційного трактування досліджуваному терміну. Так, французьке законодавство офіційно розділяє кредитну заборгованість на стандартну та нестандартну. Німецькі банки повинні офіційно виділяти у складі кредитного портфелю «непрацюючі» та безнадійні кредити [11, с. 11]. Іспанія використовує одні з найбільш впорядкованих правил класифікації кредитів. У групі «нестандартних» позик окреслені сумнівна та безнадійна, тобто заборгованості, що разом визначають проблемну [12, с. 19]. Одними з найбільш консервативними є органи регулювання банківського сектору Португалії, де кредитна заборгованість перекласифіковується у проблемну за фактом несплати платежів [12, с. 8].

Національний банк України, як орган банківського регулювання та нагляду, у Положенні НБУ «Про формування і використання резерву на відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків» № 279, яке регулювало більшість питань, пов'язаних з безпекою процесу кредитування, до 01.01.2013 р. не надавав однозначного тлумачення поняттю «проблемна заборгованість», проте зазначав, що кредити класифікуються на певні групи за окремими ознаками, які пов'язані із ступенем кредитного ризику. Одночасно, згідно пункту 3.8 Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні (станом на 01.01.2013 р.), до заборгованості, що класифікується як негативна, належать кредитні операції, що визначаються за ступенем ризику як сумнівні та безнадійні [13]. Тобто по суті проблемними в трактуванні вище перелічених законодавчих актів є всі кредити, що відносяться до категорій «сумнівні» та «безнадійні» (так само кредити цих категорій вважаються головною перепорою для відновлення кредитування економіки [14]).

Відповідно передумовою віднесення кредиту до категорії «проблемний» є висока наявність ризику невиконання позичальником взятих зобов'язань [15].

Додатковими умовами виступають не тільки строк прострочення платежів, а й наявність забезпечення за ними.

В той же час з 22.11.2012 року згідно пункту 2.3 глави 2 розділу II Положення про застосування Національним банком України заходів впливу за порушення банківського законодавства, затвердженого постановою Правління Національного банку України від 17 серпня 2012 року № 346, негативно класифіковані активи складаються з наданих кредитів/фінансових зобов'язань, операцій з розміщення коштів на кореспондентських рахунках в інших банках, цінних паперів, що обліковуються в портфелях банку на продаж та до погашення, дебіторської заборгованості, що класифіковані за IV та V категоріями якості, цінних паперів, що обліковуються в торговому портфелі банку, за якими сума накопиченої уцінки перевищує 50 відсотків від вартості їх придбання (тобто балансової вартості цінних паперів без включення накопиченої уцінки та нарахованих доходів за ними), включаючи нараховані доходи за всіма цими операціями (далі - негативно класифіковані активи). Національні стандарти бухгалтерського обліку, зокрема П(с)БО10 «Дебіторська заборгованість» опосередковано визначають проблемними (сумнівними) кредити (борги) як поточну заборгованість, щодо якої існує невпевненість її погашення боржником [16].

В загальному процес управління проблемними активами банківської установи включає такі етапи (рис. 1).

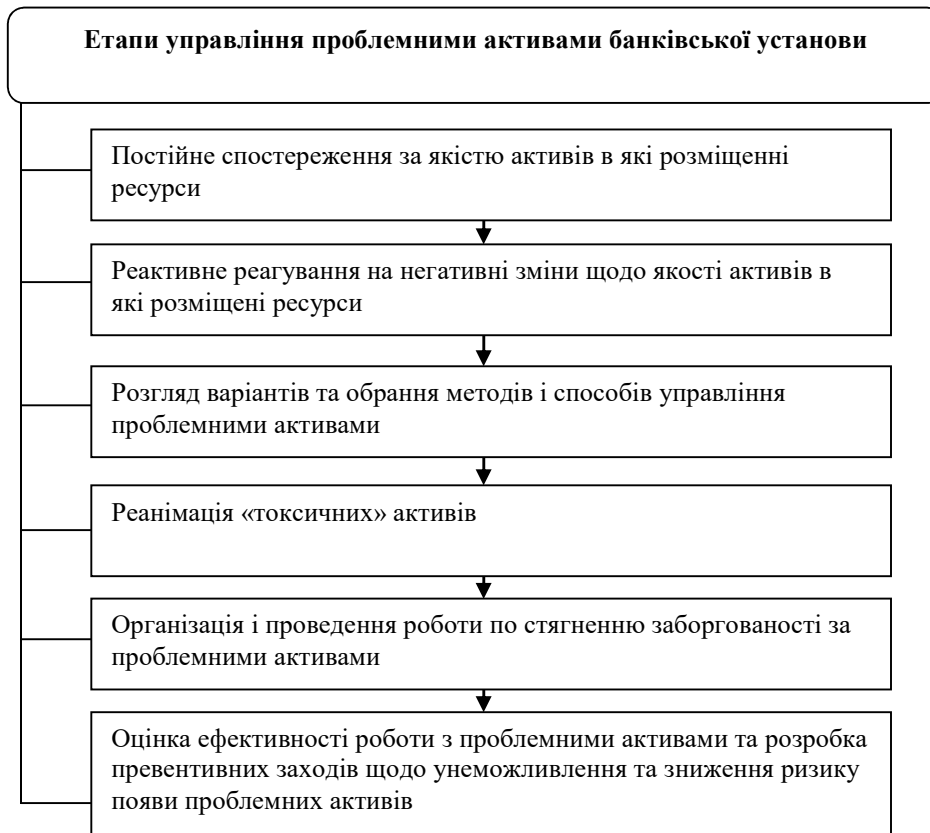


Рис. 1. Етапізація процесу управління проблемними активами

На кожному з виділених етапів обираються конкретні варіанти та методи роботи, які мають як внутрішній так і зовнішній щодо банків характер дії.

Як свідчить міжнародна практика, найефективнішим методом роботи з проблемними активами банку є здійснення реструктуризації кредитної заборгованості.

Загалом, у процесі управління проблемними кредитами, банк має якнайширше застосовувати методи їх мінімізації, вдосконалювати відомі та шукати нові підходи до вирішення проблем кредитної діяльності. Одним із таких методів є імунізація балансу банків від проблемних кредитів. Фактично цей процес означає очищення за допомогою комплексу інструментів кредитного портфеля банку від проблемних активів задля вивільнення сформованих резервів та покращення прибутковості кредитування. Важливим ефектом імунізації є врахування основних параметрів проблемних кредитів на даний у подальшому процесі кредитування (тобто, наприклад схильність підприємств певної галузі чи групи людей не віддавати кредити, тощо), що знижує загальний рівень ризику банківської діяльності.

#### Список використаних джерел:

1. Encyclopedia of Banking & Finance [Електронний ресурс] / Charles J. Woelfel. – Tenth edition. – Режим доступу: <http://www.cofe.ru/finance/371.htm>.
2. Cortavarria L., Džiobek C., Kanaya A., Song I. Loan Review, Provisioning, and Macroeconomic Linkages / Luis Cortavarria, Claudia Džiobek, Akihiro Kanaya, Inwon Song // IMF Working Paper. WP/00/195. – December 2000. – 31 p.
3. Олійник О.А.»Антикризова програма» Барака Хусейна Обами як поштовх до створення розгалуженої парадигми неологізмів англійської мови у економічній мовній підсистемі: зб. наук. праць «Нова філологія» / за ред. В.М. Манакіна – Запоріжжя: ЗНУ, 2009. – № 34. – С. 231–233.
4. Bowley G., de la Merced M. J. U.S. Expands Plan to Buy Banks' Troubled Assets / Graham Bowley, Michael J. de la Merced [Електронний ресурс] // New York Times. – 2009. – March 24. – Режим доступу: <http://www.nytimes.com/2009/03/24/business/economy/24bailout.html>.
5. Показатели финансовой устойчивости. Руководство по составлению. – Вашингтон, округ Колумбия, США: Международный Валютный Фонд, 2007. – 312 с.
6. Sunley E.M. The Tax Treatment of Bank Loan Losses / Emil M. Sunley // World Bank Working Paper. – August 2001. – 21 p.
7. Bloem A. M., Gorter C. N. The Treatment of Nonperforming Loans in Macroeconomic Statistics / Adriaan M. Bloem, Cornelis N. Gorter // IMF Working Paper WP/ 01/209. – December 2001. – 17 p.
8. Міжнародний стандарт фінансової звітності 7 «Фінансові інструменти: розкриття» [Електронний ресурс] / Режим доступу: [http://minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art\\_id=92410&cat\\_id=92408](http://minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408).
9. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 36 «Зменшення корисності активів» [Електронний ресурс] / Режим доступу: [http://minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art\\_id=92410&cat\\_id=92408](http://minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408).

10. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [Електронний ресурс] / Режим доступу: [http://minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art\\_id=92410&cat\\_id=92408](http://minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408).
11. Bank Loan Classification and Provisioning Practices in Selected Developed and Emerging //World Bank Paper. Finance Forum. – 2002. – 39 р.
12. Fernández de Lis S., Martínez Pagés J., Saurina J. Credit Growth, Problem Loans and Credit Risk / Santiago Fernández de Lis, Jorge Martínez Pagés, Jesús Saurina // Provisioning in Spain Banco de España – Servicio de Estudios: Documento de Trabajo – № 0018 – 32 р.
13. Постанова Правління Національного банку України № 368 «Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні» від 28.08.2001 р. зі змінами станом на 10.09.2009 р. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1028.722.37&nobreak=1>
14. Постанова НБУ «Про стимулювання кредитування економіки України» № 650 від 03.11.2009 [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=v2098500-09>
15. Постанова Національного банку України «Про затвердження про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків» № 279 від 06.07.2000 зі змінами та доповненнями: станом на 01 грудня 2009 р. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1027.408.13&nobreak=1#st2>
16. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0725-99>

**Жеребко Р.І.**, аспірант кафедри  
фінансової діяльності суб'єктів господарювання і державних установ  
Науковий керівник: **Корнєєв В.В.**, д.е.н., професор  
*Чернігівський державний інститут економіки і управління*  
e-mail: r.zherebko@gmail.com

### **Тенденції та перспективи розвитку інститутів спільного інвестування в Україні**

В сучасних умовах інститути спільного інвестування (ІСІ) відіграють досить важливу роль в економіці України, як фінансові інститути, що здійснюють накопичення та перерозподіл грошових коштів та забезпечують гармонійний розвиток усіх сфер національного господарства. Проте на жаль, нині ІСІ поки що відіграє незначну роль в сфері залучення інвестицій в реальний сектор економіки України.

Перший інвестиційний фонд у світі було створено в серпні 1822 р. у Бельгії. Інвестиційні фонди починають швидко розвиватись лише після другої світової війни, поступово складаючи конкуренцію банкам та іншим фінансовим інститутам. Найбільшого поширення інвестиційні фонди набули у Великобританії і США.. Сьогодні, більше половини американських домогосподарств є вкладниками того чи іншого інвестиційного фонду[1].

В Україні інститут спільного інвестування регулюється Законом України «Про інститути спільного інвестування» № 5080-VI від 05.07.2012 року.

Відповідно до п. 10 ст. 1 Закону інститут спільного інвестування - це корпоративний або пайовий фонд, який провадить діяльність, пов'язану з об'єднанням (залученням) грошових коштів інвесторів з метою отримання прибутку від вкладення їх у цінні папери інших емітентів, корпоративні права та нерухомість.[2]

В Україні до ІСІ належать пайові та корпоративні інвестиційні фонди:

- Пайові інвестиційні фонди (ПІФ) - це активи, що належать інвесторам на правах спільної часткової власності та перебувають в управлінні компанії з управління активами (КУА) і обліковуються окремо від результатів її господарської діяльності.
- Корпоративні інвестиційні фонди (КІФ) - це юридичні особи, які створюються у формі відкритого акціонерного товариства, і проводять діяльність виключно із спільного інвестування [3].

Інститути спільного інвестування покликані консолідувати грошові кошти дрібних інвесторів у великі суми активів для здійснення інвестицій у довгострокові комерційні проекти, муніципальні програми, великі пакети цінних паперів тощо [4, 151–156].

Доречним буде проаналізувати сучасний стан розвитку компаній з управління активами, який виглядає наступним чином:

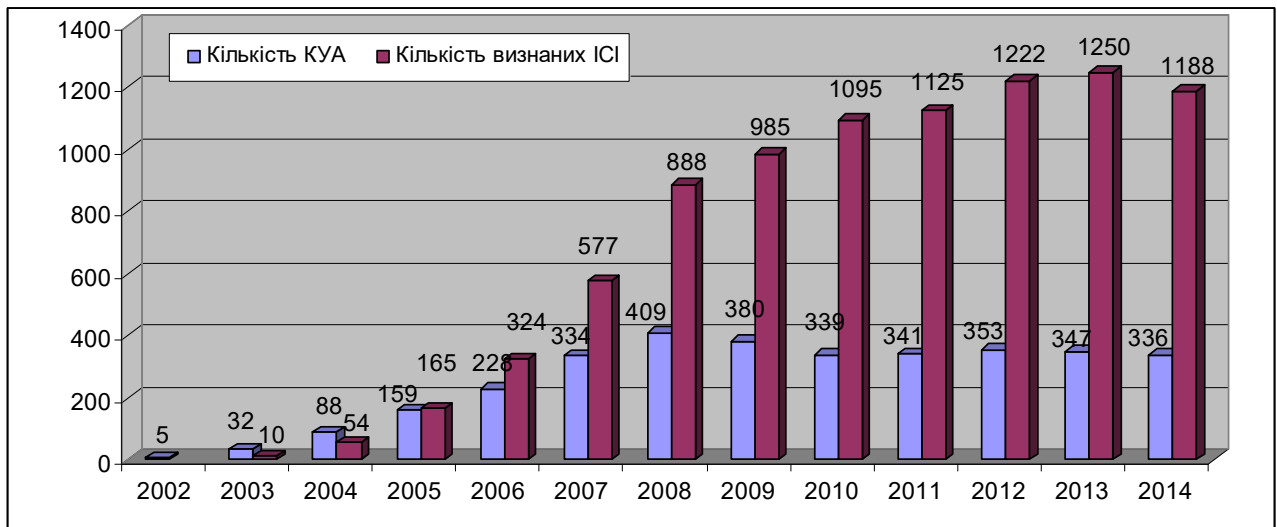


Рис. 1 . Динаміка кількості КУА та ІСІ протягом 2002-2014 років [3]

Аналізуючи рис. 1, спостерігаємо тенденцію до скорочення кількості компаній з управління активами. Проте, кількість визнаних ІСІ збільшується, що може свідчити про те, що з ринку зникають малі КУА, які не здатні ефективно управляти фондами. Підтвердженням цього факту є також стрімка тенденція до збільшення вартості активів визнаних ІСІ в управлінні (рис. 2)

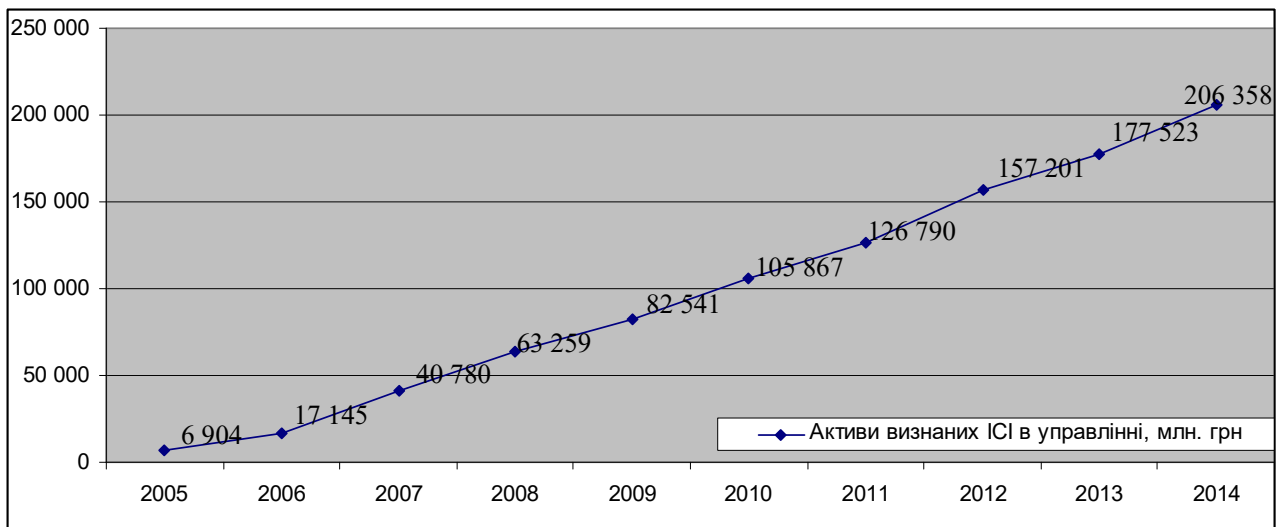


Рис. 2 . Динаміка вартості активів визнаних ІСІ в управлінні протягом 2005-2014, млн. Грн [3]

Аналіз структури активів ІСІ доцільно проводити у розрізі типів фондів, оскільки для активів кожного з них запроваджені окремі обмеження щодо інвестування. Як видно з рис. 3, найбільш ліквідною є структура активів інтервальних ІСІ.

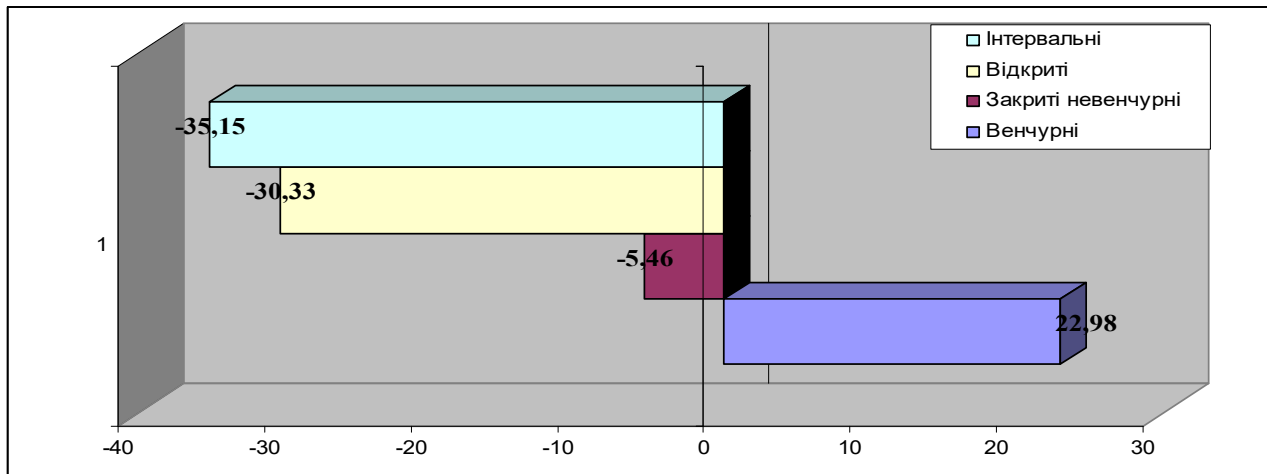
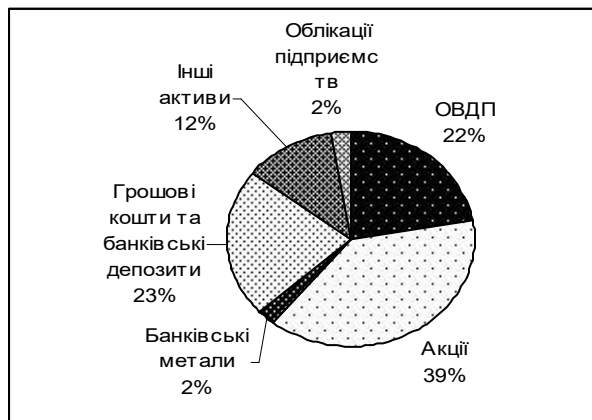
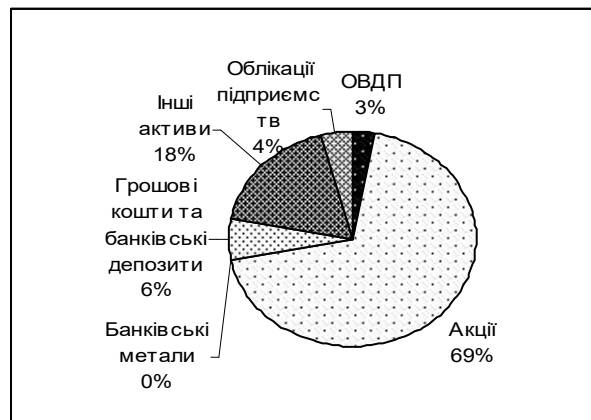


Рис. 3 . Середня дохідність різних типів фондів [3]

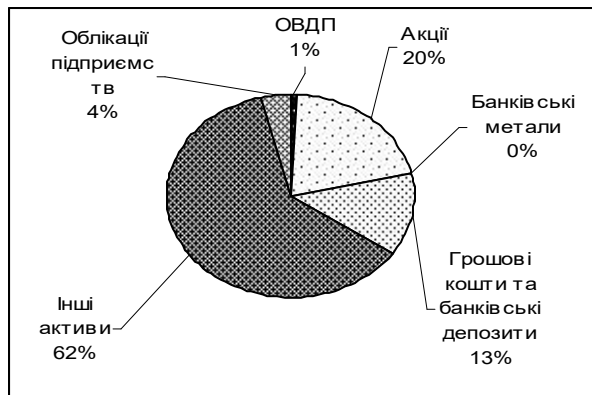
Структура відкритих ІСІ складається, в основному з акцій – 39 %, а також на 23% з грошових коштів та банківських депозитів, 22% з ОВДП та на 2% – з облігацій підприємств та банківських металів; інтервальних, в основному з акцій – 69 %; для закритих ІСІ характерним є лише 13 % акцій, в той час як для венчурних лише 10% (рис. 4).



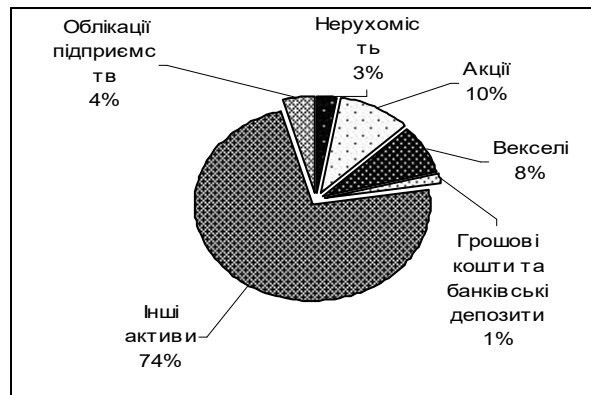
4.1. Відкриті ІСІ



4.2. Інтервальні ІСІ



4.3. Закриті ІСІ



4.4. Венчурні ІСІ

Рис. 4. Структура ІСІ станом на 30.11.2015 року [3]

Тропіна В.Б. зазначила, що розвиток індустрії спільного інвестування для окремих суб'єктів національної економіки є вкрай важливим, що продемонстровано в табл. 1[5]

## Роль ІСІ для реалізації діяльності суб'єктів національної економіки на фінансовому ринку

Суб'єкт національної економіки	Діяльність ІСІ надає можливість:
Домогосподарство	<ul style="list-style-type: none"> <li>- отримувати додаткові доходи у результаті надання своїх тимчасово вільних коштів у користування фондам, що підвищує купівельну спроможність фізичних осіб;</li> <li>- отримувати більш підвищений дохід за власними коштами у порівнянні з іншими фінансовими інструментами (депозитними вкладками, операціями з нерухомістю);</li> <li>- відмова від постійного моніторингу ринку цінних паперів та наявності спеціальних знань та вмінь;</li> <li>- економії коштів на здійснення торгівлі цінними паперами (придбання спеціального обладнання, отримання консультацій спеціалістів);</li> <li>- постійного моніторингу (за допомогою системи Internet) зміни вартості вкладених коштів в ІСІ;</li> <li>- постійно отримувати якісну та більш кваліфіковану інформацію про розвиток фінансових ринків у працівників ІСІ.</li> </ul>
Підприємство та організація	<ul style="list-style-type: none"> <li>- залучення фінансових інвестицій для розвитку власних підприємств;</li> <li>- залучення інвестицій у ті сфери, які інші фінансові установи відмовляються фінансувати;</li> <li>- диверсифікувати напрями вкладення власних тимчасово вільних коштів з метою отримання додаткового прибутку;</li> <li>- отримання більш високих доходів на вкладені кошти у порівнянні із середньоринковими показниками;</li> <li>- відсутність необхідності створювати структурні підрозділи щодо аналізу та здійснення інвестиційної діяльності на ринку цінних паперів.</li> </ul>
Центральні та місцеві органи влади	<ul style="list-style-type: none"> <li>- залучення додаткових коштів цих установ до державного та місцевого бюджету через продаж державних та місцевих облигацій;</li> <li>- залучення коштів у розвиток державних та комунальних підприємств.</li> </ul>
<p>Загальний синергетичний ефект у розвитку національної економіки</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- зростає рівень розвитку промисловості;</li> <li>- зменшується рівень безробіття, що викликано зростанням кількості робочих місць;</li> <li>- збільшується рівень споживання у країні;</li> <li>- зростають надходження до бюджетів всіх рівнів;</li> <li>- збільшуються надходження до соціальних фондів;</li> <li>- конкуренція на фінансовому ринку призводить до зменшення вартості залучення фінансових ресурсів, тощо.</li> </ul>	

Аналіз статистичних даних Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) та Української асоціації інвестиційного бізнесу (УАІБ) щодо розвитку спільного інвестування в Україні дає підстави погодитись із Н. В. Зачосовою, що ринок спільного інвестування в державі характеризується наступними тенденціями [5]:

1. Збільшення кількості венчурних ІСІ у порівнянні з іншими видами. Для венчурних фондів характерна відсутність регламентованих законом норм диверсифікації активів, специфічна інвестиційна стратегія, що передбачає проведення операції із високоризиковими фінансовими інструментами, наявність серед клієнтів осіб, що займаються нелегальною діяльністю або пов'язані з кримінальними структурами (оскільки мінімальна сума інвестицій у такі фонди встановлена на високому рівні, зазвичай, недоступному для більшості інвесторів). Система економічної безпеки КУА повинна враховувати перелічені загрози фактори, що потребуватиме додаткового фінансування для їх відстеження та уникнення при зростанні кількості венчурних ІСІ в управлінні КУА.

2. Збільшення кількості ІСІ в управлінні КУА. Різні види фондів в управлінні однієї компанії не дозволяють вибрати єдину методикку забезпечення належного рівня економічної безпеки компанії, оскільки різні інвестиційні стратегії мають відхилення у орієнтирах щодо максимальної ризикованості та очікуваної дохідності діяльності.

3. Зменшення частки витрат у структурі вартості чистих активів ІСІ. Неспроможність ставок по депозитам покрити рівень інфляції, зростання заощаджень населення у наслідок збільшення соціальних виплат та росту заробітної плати сприяють підвищенню інтересу індивідуальних інвесторів до ринку спільного інвестування та стимулюють надходження додаткових активів в управління КУА. Це призведе до збільшення інших корпоративних ресурсів компанії – інформації, персоналу та ін., що викличе необхідність реформування або удосконалення системи економічної безпеки КУА, її подорожчання.

4. Збільшення активів в управлінні КУА. Неспроможність ставок по депозитам покрити рівень інфляції, зростання заощаджень населення у наслідок збільшення соціальних виплат та росту заробітної плати сприяють підвищенню інтересу індивідуальних інвесторів до ринку спільного інвестування та стимулюють надходження додаткових активів в управління КУА. Це призведе до збільшення інших корпоративних ресурсів компанії –



інформації, персоналу та ін., що викличе необхідність реформування або удосконалення системи економічної безпеки КУА, її подорожчання.

5. До посилення залежності ринку спільного інвестування від фондового ринку. КУА провадить свою інвестиційну діяльність, в основному, на вітчизняному та зарубіжних фондових ринках. Стрімкий їх розвиток, що спостерігається протягом кількох останніх років, можливості до залучення капіталів іноземних інвесторів, розширення інвестиційних можливостей КУА в умовах глобалізації ринків цінних паперів створюватимуть нові загрози економічній безпеці компаній, вплив яких на їх діяльність ще не вивчено, а тому збитки від яких попередньо оцінити неможливо.

6. Збільшення розриву між показниками дохідності фондів різних видів та типів. При формуванні системи економічної безпеки у КУА, необхідно враховувати те, фонди яких видів знаходяться у її управлінні. Історично найменш дохідними є інтервальні фонди, найбільш дохідними – венчурні. Категорія прибутковості завжди тісно пов'язана з рівнем ризику, який супроводжує отримання бажаної суми доходу. Тому при складанні плану фінансування заходів захисту безпеки КУА, варто прив'язувати обсяги витрат на їх реалізацію до показника середньорічної дохідності фонду (який у свою чергу, має взаємозв'язок з показником ризикованості інвестиційної стратегії, обраної фондом).

7. Збільшення частки фізичних осіб у загальній кількості інвесторів ІСІ. Входження нових індивідуальних інвесторів не гарантує компанії значного збільшення активів в управлінні, оскільки фінансовий поріг участі у спільному інвестуванні (мінімальна сума інвестицій) може бути незначним (від 1000 грн.). Водночас, збільшення кількості міноритарних інвесторів спричинить виникнення додаткових витрат на включення їх до реєстру, зростання витрат часу на консультаційні послуги. Таким чином, з'являтимуться нові напрямки діяльності компанії, що потребуватимуть координації та контролю з боку спеціалістів відділів економічної безпеки.

8. Розмежування понять дохідності та прибутковості фондів КУА. Для вітчизняного ринку спільного інвестування характерними є два показники ефективності діяльності КУА: дохідність фондів в управлінні та їх прибутковість. Дохідність показує прибуток інвестора, прибутковість – результативність інвестиційної діяльності для самої компанії. У такій ситуації неминучим є виникнення конфлікту інтересів, коли, з одного боку, інвестиційні керуючі прагнуть до росту дохідності ІСІ для зацікавлення потенційних інвесторів, з іншого боку намагаються гарантувати високий рівень прибутку самої компанії. Необхідно підтримувати розумний баланс інтересів, оскільки лише за такої умови стане можливим визначення мети і цілей системи економічної безпеки КУА, без встановлення яких механізм гарантування безпеки компаній з управління активами налагодити буде нереально.

9. Збільшення частки «неякісних» фінансових інструментів в активах ІСІ. Недостатня кількість вартих довіри фінансових інструментів на фондовому ринку України стримує підвищення якості диверсифікації активів, що породжує небезпеку банкрутства, падіння рівня прибутковості компанії, тому актуалізує необхідність впровадження механізмів оцінки інвестиційних інструментів в якості елемента системи економічної безпеки задля захисту КУА від подібних загроз.

10. Росту конкуренції на ринку спільного інвестування. У конкурентній боротьбі можливе використання таких методів, як шпіонаж, крадіжки або псування конфіденційної інформації чи майна, підкупи управлінського персоналу, погрози йому фізичною розправою і т.д., тому необхідно збільшувати фінансування заходів захисту силової та інформаційної складових системи економічної безпеки КУА.

Отже, подальший розвиток ІСІ в Україні до рівня європейських країн потребує не лише врегулювання діяльності ІСІ відповідно до вимог європейського законодавства, а також адаптації позитивного зарубіжного досвіду, зокрема: забезпечення державної підтримки діючих та новостворюваних ІСІ, насамперед у галузі запровадження максимально пільгової системи їх оподаткування; створення механізмів гарантування прав учасників ІСІ; посилення контролю за емітентами з метою підвищення якості активів; розширення інструментів інвестування, доступних для ІСІ, зокрема, впровадження похідних цінних паперів; спрощення процедури оформлення придбання цінних паперів ІСІ; стимулювання індивідуальних інвесторів до участі в інвестиційному фонді. Все це дасть змогу розвинути ринок ІСІ, як одного з найбільш ефективних інструментів акумуляції інвестиційних ресурсів, адже ІСІ може слугувати ефективним стимулом для розвитку фондового ринку, що є обов'язковою умовою для залучення капіталу в національну економіку.

#### Список використаних джерел:

1. Вільна енциклопедія. [Електронний ресурс] /. — Режим доступу: [http://uk.wikipedia.org/wiki/Інститут\\_спільного\\_інвестування](http://uk.wikipedia.org/wiki/Інститут_спільного_інвестування)
2. Закон України «Про інститути спільного інвестування» № 5080-VI від 05.07.2012 року». [Електронний ресурс] /. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5080-17>
3. Українська асоціація інвестиційного бізнесу — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.uaib.com.ua/abcpeople/abetka\\_isi/5908.html](http://www.uaib.com.ua/abcpeople/abetka_isi/5908.html)
4. Зачосова Н. В. Тенденції розвитку ринку спільного інвестування в Україні та їх вплив на стан економічної безпеки компаній з управління активами [Електронний ресурс] / Н. В. Зачосова. — Режим доступу: [www.rusnauka.com/2\\_ANR\\_2010/Economics/4\\_55230.doc.htm](http://www.rusnauka.com/2_ANR_2010/Economics/4_55230.doc.htm)
5. Тропіна В.Б. Роль інститутів спільного інвестування у розвитку національної економіки / В.Б. Тропіна // Світова фінансова криза: діагностика та нові підходи до виживання на фінансовому ринку. Вісник Чернігівського державного технологічного університету. “Економічні науки”. Збірник. – Чернігів: ЧДТУ, 2011. – № 1 (48). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vendtu/2011\\_48/3.htm](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vendtu/2011_48/3.htm)

**Загрива М.В.**, студентка 4 курсу, група Ф-121, фінансово-економічний факультет  
 Науковий керівник: **Абакуменко О.В.**, д.е.н., професор  
 Навчально-науковий інститут економіки  
 Чернігівський національний технологічний університет  
 e-mail: aleks-1911@yandex.ru

### Податкові знижки та пільги у фінансових операціях в Україні

У податковій системі України податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) є одним із основних податків, які формують доходи бюджету. ПДФО є стабільним регулярним джерелом бюджетних надходжень, має важливе фіскальне значення. Проте, як і всі прямі податки, ПДФО має виступати ще й інструментом державного регулювання доходів фізичних осіб, а відтак і їх платоспроможності, споживання та заощаджень, тобто виконувати соціально-регулюючу роль, відповідати принципу соціальної справедливості. Однак, при реформуванні прибуткового оподаткування доходів громадян, дедалі більше вбачається направленість зусиль уряду на поповнення бюджету, і не приділяється належної уваги соціальній ролі податку. Саме у зв'язку з тим, що українське податкове законодавство має ряд проблем і суперечностей є актуальним дослідження податкових пільг для фізичних осіб.

Податкова соціальна пільга – це можливість платника податків зменшити нарахований загальний місячний оподаткований дохід у вигляді заробітної плати [2]. Простіше кажучи, сума пільги віднімається з доходу, і тільки після цього він обкладається ПДФО. Пільги зменшують податковий тиск на платників. Вона має різноманітні форми і будується для кожного податку з урахуванням пріоритетів національної фіскальної політики. Пропонуємо розглянути систему податкових пільг та способи їх нарахування на прикладі пільг на іпотечне кредитування та пільг для власників страхових полісів.

В Україні більшість житла купується шляхом іпотечного кредитування. Однак, далеко не всі позичальники знають, що частину сплачених відсотків можна повернути через податкову знижку. Для візуалізації механізму розрахунку податкової знижки по іпотечному кредитуванню розглянемо наступний приклад.

Для придбання квартири фізична особа оформила іпотечний кредит у розмірі 280 тис. грн. (13 тис. дол. по курсу 22,00) під 20 % річних. При сплаті кредиту протягом 15 років загальна сума сплачених % (переплата) складе 605 тис.грн., при цьому законно повернути можна 74,355 тис.грн. (див.табл.1)

**Таблиця 1**

#### Розрахунки по іпотечному кредитуванню

Термін кредиту, роки	Разом сплачено у банку,грн	Тіло кредиту,грн	Сума переплати	Сума податкової знижки(15%)
5 років	445000	280000	165000	24750
10 років	649000	280000	369000	55350
15 років	885000	280000	605000	74355

Частину відсотків, що була сплачена за користування іпотекою, можна включити до податкової знижки. Згідно ст. 175 Податкового кодексу України, до податкової знижки включається частина відсотків, яка дорівнює добутку коефіцієнта, що враховує мінімальну площу житла для визначення податкової знижки та суми процентів, сплачених протягом звітного податкового року:

$$\text{Податкова знижка} = K \times \text{Суму сплачених \%},$$

де K — коефіцієнт, що враховує мінімальну площу житла

$$K = \text{МП} / \text{ФП},$$

де МП — мінімальна загальна площа житла, рівна 100 кв.м;

ФП — фактична загальна площа житла.

У разі, коли коефіцієнт більше одиниці, до податкової знижки включається сума фактично сплачених % за кредитом без застосування такого коефіцієнта. Якщо площа житла більше 100 кв.м., то до податкової знижки включається лише частина сплачених процентів. Підготувавши документи та підрахувавши суму податкової знижки сума, що має бути повернена платнику податку, зараховується на його банківський рахунок, відкритий у будь-якому комерційному банку, або надсилається поштовим переказом на адресу, зазначену в декларації, протягом 60 календарних днів після надходження такої податкової декларації. [1]

В Україні поки що незначна кількість осіб користується даним видом привілеї, по неофіційним даним - близько 5 %.

Розглянемо податкову знижку по накопичувальному страхуванню життя. Накопичувальне страхування життя є ідеальним варіантом довгострокового накопичення капіталу з найвищими гарантіями повернення грошей і

одночасним фінансовим захистом родини. На сьогодні значна кількість домогосподарств України використовують такі зручні програми, але лише одиниці з них знають, що за допомогою податкової знижки можна заощадити на своїх платежах по них. Щороку можна отримувати компенсацію в розмірі до 15% від суми платежу за програмою страхування життя.

Право на знижку має: громадянин України – платник податку, який отримує дохід у вигляді заробітної плати; є застрахованим за договором довгострокового страхування життя або є платником страхових внесків за договором довгострокового страхування, де застрахованими є члени сім'ї першого ступеня споріднення платника податку. До членів сім'ї першого ступеня споріднення відносяться: мати; батько; діти; чоловік або дружина.[3]

Максимальна сума податкової знижки у 2015 році за місяць не може бути більше 1 710 грн. ( $1\,378,00 \cdot 1,4 = 1\,930,00 \approx 1\,930,00$  грн./місяць  $\times 12$  міс. = 23150,00грн./рік). Сума податкової знижки, яку особа може отримати, сплачуючи страхові внески, де застрахованими за договорами довгострокового страхування життя є члени сім'ї першого ступеня споріднення становитиме 50%, тобто 965,00 гривень (за рік 11580,00 грн). Сума знижки повертається аналогічним способом як і при іпотечному кредитуванні.

Таким чином, право на податкову знижку має кожен українець, який сплачує ПДФО зі своєї заробітної плати, але мало хто користується цим правом через свою необізнаність. У Державній фіскальній службі наголошують, що населення не дуже активно використовує такий механізм держпідтримки, як податкова знижка та податкова пільга. Адже це - реальна можливість заощадити кілька сотень (а то і тисяч) гривень на оплаті навчання, іпотечного кредитування, лікування і т.д.

Податкову знижку отримати дуже просто, головним є документальне підтвердження витрат, що включаються до складу податкової знижки. Платник податків, що претендує на одержання податкової знижки, повинен надати платіжні і розрахункові документи, що підтверджують витрати: квитанції, чеки, касові ордери і т.п. При цьому платіжний документ повинен чітко ідентифікувати продавця, покупця, а також відобразити вартість товару (роботи або послуги) і термін продажу (надання послуг, виконання роботи). В іншому випадку в податковій знижці може бути відмовлено.

#### Список використаних джерел:

1. Драган Я. Маєте іпотечний кредит на житло? Скористайтесь податковою знижкою./я. Драган// Ліга Блоги.-2013.- Електронний ресурс // Режим доступу : <http://blog.liga.net/user/yadragan/article/12400.aspx>
2. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI.
3. Податкова знижка на витрати за довгостроковим страхуванням життя. Правова рада.- [ Електронний ресурс // Режим доступу : <http://pravova-rada.com/ua/tax-credits-for-long-term-life-insurance>
4. Соціальна ефективність податкових пільг в оподаткуванні доходів фізичних осіб / В. М. Помулева // Інноваційна економіка. - 2014. - № 3. - С. 223-227.

**Иванова Т.И.**, старший преподаватель,

**Ключко Т.А.**, магистрант

*Учреждение образования «Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины  
(г. Гомель, Республика Беларусь)*

e-mail: itigomel@mail.ru, tanushenenechka@mail.ru

### **К вопросу совершенствования налогового контроля**

Налоговая система государства должна рассматриваться как набор эффективных инструментов (налогов и принципов их построения), с помощью которых государство финансирует необходимый уровень расходов, обусловленный выбранной моделью экономического развития, и, одновременно с тем, не мешает работе экономики, обеспечивая адекватное снижение налоговой нагрузки, беспрепятственную инвестиционную и инновационную деятельность.

Проводимые в Республике Беларусь налоговые реформы позволили сформировать налоговую систему на уровне передовых зарубежных стран. Это подтверждается улучшением позиции в международном рейтинге «Doing Business», или «Ведение бизнеса-2015». По показателю "Налогообложение" Республика Беларусь заняла 60-е место из 183 исследуемых стран. За пять лет из аутсайдеров 2010-2011 гг. страна улучшила свою позицию на 123 пункта [1].

Однако вопросы формирования налоговой культуры по-прежнему актуальны, поскольку некоторые плательщики зачастую не заинтересованы в выполнении своих налоговых обязательств. Поэтому в условиях постоянного совершенствования налогового регулирования, необходимо развивать организационно-правовые механизмы, которые позволяют государству реализовывать свои интересы при осуществлении налоговых изъятий. Особое внимание должно уделяться налоговому контролю, необходимость которого объясняется наличием частого уклонения плательщиков от налогообложения. В итоге государство недополучает значительные суммы налоговых

платежей. Без эффективной работы налоговых органов в области контроля невозможно выполнение государством своих непосредственных функций.

В настоящее время вопросы налогового контроля в Республике Беларусь регулируются главой 9 Налогового кодекса Республики Беларусь. В соответствии со ст. 64, налоговым контролем признается система мер по контролю за исполнением налогового законодательства, осуществляемая должностными лицами налоговых органов в пределах их полномочий посредством учета плательщиков (иных обязанных лиц), налоговых проверок, опроса плательщиков и других лиц, проверки данных учета и отчетности, осмотра движимого и недвижимого имущества, помещений и территорий, где могут находиться объекты, подлежащие налогообложению или используемые для извлечения дохода (прибыли), и в других формах, предусмотренных налоговым и иным законодательством [2].

Налоговый контроль в Республике Беларусь осуществляется посредством учета плательщиков и объектов налогообложения, налоговых проверок, опроса плательщиков и других лиц, проверки данных учета и отчетности, осмотра помещений и территорий, где могут находиться объекты налогообложения и в других формах. В связи с проведением налоговых реформ в 2009 году был подписан Указ Президента Республики Беларусь от 16 октября 2009г. № 510 "О совершенствовании контрольной (надзорной) деятельности в Республике Беларусь", в котором был определен единый порядок проведения проверок, а также обозначена необходимость создания дополнительных условий для эффективных форм хозяйствования.

С 2012 года, в связи с либерализацией налогового законодательства, в Республике Беларусь налоговые органы могут использовать новую форму налогового контроля – мониторинг. Эта форма заключается в наблюдении, анализе, оценке, установлении причинно-следственных связей контролирующими органами в целях оперативной оценки фактического состояния объектов и условий деятельности субъекта мониторинга на предмет соответствия требованиям законодательства, выявления и предотвращения причин и условий, способствующих совершению нарушений без использования полномочий, которыми наделены контрольные органы при проведении проверки. Главное отличие мониторинга от других форм контроля заключается в том, что при его осуществлении контролирующие органы не вправе использовать полномочия, предоставленные им для проведения проверок. В ходе мониторинга должностные лица указанных органов вправе входить лишь на такие территории и объекты, которые являются общедоступными (торговый зал магазина в период его работы и т.п.), а на иные территории и объекты (складские, служебные помещения и т.п.) – только с согласия субъекта [3]. В настоящее время налоговые инспекции активно используют мониторинг как форму контроля, альтернативную проверке и ориентированную на профилактику и предупреждение правонарушений.

За I квартал 2015 г. налоговые органы провели мониторинг в отношении 602 субъектов хозяйствования, в том числе в отношении 364 организаций, 238 индивидуальных предпринимателей, из них у 478 субъектов (79,4 %) установлены нарушения (недостатки). По результатам мониторинга добровольно уплачено в бюджет 19,7 млрд. руб. [4].

С целью дальнейшего совершенствования и усиления налогового контроля в соответствии с Законом Республики Беларусь от 31.12.2013 № 96-3 «О внесении изменений и дополнений в некоторые законы Республики Беларусь по вопросам предпринимательской деятельности и налогообложения» был установлен новый метод налогового контроля – наблюдение хронометражным методом. Данный метод – совершенно новое явление в налоговом контроле страны. Он представляет собой не отдельное контрольное мероприятие, а метод проверки (наряду, например, с осмотром помещений, изучением документов, экспертизой и т.п.), имеющий целью установление фактической выручки (дохода) плательщика за период, в течение которого проводится наблюдение. Применить его можно только в рамках выездной проверки, назначенной с соблюдением всех правил, определенных Указом Президента Республики Беларусь от 16.10.2009 № 510 "О совершенствовании контрольной (надзорной) деятельности в Республике Беларусь».

Результаты анализа работы налоговых органов свидетельствуют о том, что в Республике Беларусь достаточно развит налоговый контроль и эффективность его постоянно повышается. Количество проводимых проверок неуклонно сокращается, а предъявленные к взысканию по результатам проверок налоги и экономические санкции растут. Однако налоговая культура плательщиков все еще недостаточно высока, так как по итогам проверок выявлены нарушения у 76,3% проверенных субъектов предпринимательской деятельности. В связи с этим, дальнейшее совершенствование системы налогового контроля должно осуществляться в направлении стимулирования законопослушного плательщика, предотвращения правонарушений в сфере соблюдения налогового законодательства и осуществления предпринимательской деятельности, а также в целях решения поставленной государством задачи по улучшению условий ведения бизнеса, устранению недобросовестной конкуренции и обеспечению развития цивилизованных форм предпринимательства.

Повышение эффективности системы налогового контроля возможно путем:

– дальнейшего совершенствования методики определения критериев рационального отбора налогоплательщиков для выездных налоговых проверок, таких как критерии риска субъектов, которыми определяется периодичность проведения проверок по отношению к ним, влияющая на вероятность совершаемых нарушений;

- создания специализированных централизованных баз данных, в которых налоговые инспекторы быстро и без каких-либо трудностей смогут получить полную и современную информацию по необходимым им вопросам в разрезе специфики отраслей. Данная мера позволит сэкономить время на поиск необходимой информации работников налоговых служб, повышая тем самым эффективность их деятельности;
- совершенствования действующего программного обеспечения процедуры камеральных проверок путем внедрения IT-технологий, применения автоматизированной системы и отказа от бумажных носителей документов;
- повышения роли предварительного и текущего контроля, связанных с работой по разъяснению налогового законодательства путем внедрения системы налоговых консультантов, так как зачастую именно незнание или непонимание установленных норм закона плательщиками приводит к несвоевременной уплате налогов и иных обязательных платежей;
- активизации деятельности налоговых органов по выявлению незарегистрированной предпринимательской деятельности. Практика показывает, что весьма полезным в работе налоговых инспекций является проведение рейдов в вечернее и ночное время, также значительно увеличивается результативность контроля при применении перекрестных проверок, сущность которых состоит в выезде сотрудников отделов одной налоговой инспекции на территорию другой инспекции;
- повышения периодичности последующего контроля, а также мониторинга предприятий, допустивших сокрытие налогов в крупных размерах в течение года с момента такого сокрытия;
- доработки положений, определяющих порядок проведения новых внедренных форм налогового контроля, таких как мониторинг и наблюдение хронометражным методом, с целью конкретизации оснований их проведения, задач стоящих перед должностными лицами налоговых органов, а также способов и методов выявления нарушений;
- расширения масштаба применения наиболее эффективных форм контроля, принесших положительный результат после их проведения (мониторинг, внеплановые выездные проверки);
- создания системы контроля, которая будет основываться на широком применении современных информационных технологий, позволяющих автоматизировать процесс сопоставления показателей деклараций со сведениями, находящимися в базе данных налоговых органов с целью усиления борьбы с теневой экономикой;
- расширения масштабов применения плательщиками электронных счет-фактур по НДС и создания автоматизированной системы контроля за их движением для предотвращения схем налогового мошенничества с НДС и незаконного возмещения из бюджета налоговых вычетов.

Кроме того, для усиления контроля за порядком исчисления и уплаты налогов в бюджет, должен меняться сам подход к осуществлению налогового контроля. Приоритетным направлением должен стать именно контроль за нелегальным теневым оборотом, а не выявление мелких нарушений, необходимых для выполнения налоговым инспектором доведенного до него «плана». Повышение качества и эффективности налогового контроля не означает его усложнения. Проведение мероприятий налогового контроля не должно отрицательно влиять на хозяйственную деятельность добросовестных налогоплательщиков, и в любом случае права плательщиков должны в полной мере соблюдаться. Именно налоговый контроль приобретает в настоящее время первостепенное значение как инструмент воздействия государства на экономическое поведение участников рыночных отношений и формирование налоговой культуры.

#### **Список использованных источников:**

1. Направления налоговой политики в Беларуси в 2015 году: материалы online конференции [Электронный ресурс] // GB.BY – бухгалтерский портал – Минск, 2015. Режим доступа: <http://www.gb.by/novosti/nalogi/napravleniya-nalogovoi-politiki-v-belaru> - Дата доступа: 18.10.2015.
2. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Общая часть): принят Палатой представителей 15. нояб. 2002г.: одобр. Советом Респ. 2 дек. 2002 г. .: текст Кодекса по состоянию на 30 дек. 2014 г. [Электронный ресурс] // Pravo.by: национальный правовой интернет – портал Республики Беларусь. – Минск, 2015. – Режим доступа: [http://etalonline.by/?type=text&regnum=Hk0200166#load\\_text\\_none\\_1\\_](http://etalonline.by/?type=text&regnum=Hk0200166#load_text_none_1_) . – Дата доступа: 10.10.2015.
3. Левко, Л. Г. Совершенствование контрольной деятельности налоговых органов [Электронный ресурс] / Л. Г. Левко // Электронная библиотека БГУ/ – Режим доступа: [http://www.elib.bsu.by/handle/123456789/7154/browse?type=author&sort\\_by=1&order=ASC&rpp=40&etal=-](http://www.elib.bsu.by/handle/123456789/7154/browse?type=author&sort_by=1&order=ASC&rpp=40&etal=-) – Дата доступа: 23.10.2015.
4. Налоговая служба в действии: каковы результаты ее работы за I квартал 2015 года? [Электронный ресурс] // GB.BY – бухгалтерский портал – Минск, 2015. Режим доступа: <http://www.gb.by/prjamaja-linija/gosudarstvennoe-regulirovanie/nalogovaya-sluzhba-v-deistvii-kakovy-rez> - Дата доступа: 10.10.2015.

### Перспективи розвитку обліку витрат в лісових господарствах

Лісогосподарський комплекс включає два види діяльності: лісове господарство і лісозаготівля. Лісове господарство здійснює розширене лісовідтворення, підвищення продуктивності лісів, посилення їх економічних функцій, лісовпорядкування, захист та охорону лісів. Лісозаготівля – друга галузь лісогосподарського комплексу, яка проводить лісосічні роботи, вивозить і сплавляє деревину, здійснює її первинну обробку, займається заготівлею грибів, дикорослих плодів і ягід, лікарських рослин, березового соку, меду.[1]

Враховуючи організаційно-технологічні особливості лісового господарства, необхідно удосконалити діючу методику обліку, яка б відповідала специфіці діяльності, необхідно розробити відповідну класифікацію витрат.

У практичній діяльності підприємств лісового господарства витрати групуються за різними ознаками. Це пов'язано з різноманітним характером витрат та їх відношенням до виготовленої продукції, що зумовлює потребу науково-обґрунтованої класифікації.

Необхідно виділити такі класифікаційні ознаки щодо обліку витрат, в яких безпосередньо відображені особливості діяльності підприємств лісового господарства, а саме:

- 1) за структурою основної діяльності:
  - витрати лісового господарства;
  - витрати лісозаготівель;
- 2) за місцем відповідальності (місцем виникнення витрат):
  - витрати лісництва;
  - витрати цехів;
  - витрати інших структурних підрозділів;
- 3) за сферою виникнення витрат:
  - витрати основного виробництва;
  - витрати допоміжного виробництва;
  - витрати непромислового господарства. [2]

Організація обліку повинна групувати витрати за складом у розрізі їх виникнення наведено в таблиці 1

Таблиця 1 - Витрати на виробництво лісогосподарського підприємства у розрізі сфер їх виникнення

Тип витрат	Вид витрат
1	2
Витрати основного виробництва	Витрати на штучне лісовідновлення
	Витрати на лісорозведення на землях непридатних для використання в сільському господарстві (яри, балки)
	Витрати на полезахисне лісорозведення (за договорами)
	Витрати на створення лісонасіннєвої бази (лісонасінних плантацій, ділянок)
	Витрати на лісогосподарські заходи по формуванню високопродуктивних насаджень
	Витрати на будівництво доріг лісогосподарського призначення;
	Витрати на гідролісомеліорацію і лісо осушення
Витрати допоміжного виробництва	Витрати на лісогосподарські заходи, включаючи послуги по охороні і відтворенню диких тварин
	Витрати на виробництво теплової енергії
	Витрати на утримання електроенергетичного
	Витрати на ремонтно-механічні майстерні господарства
	Витрати на утримання і експлуатація автотракторного парку, гужового транспорту
	Витрати на утримання лісовозних доріг та доріг лісогосподарського Призначення
	Витрати на утримання і експлуатацію спеціальних машин

	Витрати на промислове водопостачання
	Витрати на утримання і експлуатацію залізничного транспорту тощо
	Витрати на утримання і експлуатацію лісопильних і шпало пильних верстатів
	Витрати на утримання деревообробних верстатів
Витрати Непромислового господарства	Витрати на невідомчий транспорт
	Витрати на житлово-комунальне господарство та культурно-побутові заклади
	Витрати на підсобні сільськогосподарські підприємства
	Інші структурні підрозділи, які не беруть участь у виробництві товарної продукції

Таким чином, дослідження організаційно-технологічних особливостей лісового господарства показало їх беззаперечний вплив на методику та організацію обліку витрат продукції. Дослідження ж окремих видів витрат підтвердило те, що формування собівартості лісопродукції власного виробництва та її ціноутворення значною мірою залежить від раціональної організації виробничого процесу та методики обліку і контролю витрат, які ще не адаптувалися до ефективного господарювання в ринкових умовах і не відповідають сучасним вимогам управління.

#### Список використаних джерел:

1. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) на підприємствах лісового господарства України. – К.: Держком. лісов. госп-ва України, 2014. – 118 с.
2. Вплив організаційно-технологічних особливостей лісового господарства на методику обліку та контролю витрат і калькулювання собівартості продукції / В. О. Озеран, М. Ю. Чік // Вісн. Нац. ун-ту "Львів. політехніка". - 2009. - № 647. - С. 445-449.
3. Юхновський І.Р. Лісове господарство України: проблеми та перспективи. Міжвідомча аналітично-консультативна рада з питань розвитку продуктивних сил і виробничих відносин / І.Р. Юхновський. – К., 2013. – 177с.

**Король В.А.**, студент 3 курсу, група Ф-31, учетно-финансовый факультет,  
**Пронтов М.И.**, студентка 3 курсу, группа Ф-31, учетно-финансовый факультет  
 Научный руководитель: **Стрельчук Н.А.**, ассистент  
*Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации*  
*(г. Гомель, Беларусь)*  
 e-mail: Corry\_taylor96@mail.ru

#### Управление финансовыми рисками: модель СРПИ

Посредством хеджирования и страхования инвестор может не только снизить риск непредвиденного изменения своего благосостояния, но и гарантировать, что к определенному моменту времени ценность его имущества будет не меньше ожидаемой (планируемой) величины.

На рынке финансов и хеджирование, и страхование осуществляется посредством срочных контрактов, направленных на предотвращение или снижение экономических потерь при неблагоприятном развитии событий. Хеджирование есть способ предотвращения убытков, оно достигается за счет отказа возможных выигрышей в случае благоприятной конъюнктуры. При страховании индивид защищает себя от возможных потерь, оставляя за собой возможность получить выигрыш; но за это приходится платить страховую премию в виде цены опциона. Как это влияет на благосостояние участников сделки, можно выявить через определение ценности указанных контрактов [1].

Мы рассмотрим один из методов управления финансовым риском, который называется модель СРПИ.

#### Модель СРПИ

Простой способ хеджирования финансовых активов индивида в условиях непредвидимых колебаний конъюнктуры на рынке капитала представляет модель СРПИ (Constant Proportion Portfolio-Insurance), разработанная Ф.Блэком и Р.Джонсом [2]. В ней предполагается, что инвестор в соответствии со своими предпочтениями относительно доходности и риска определяет допустимый предел (floor) снижая ценности своего финансового портфеля. По мере приближения к этому пределу доля безрисковых активов в портфеле стремится к единице. Разность между текущей ценностью портфеля ( $V$ ) и минимально допустимой ценностью ( $\text{floor} - f$ ) представляет минимальную сумму вложений в рискованные активы и получила название «подушка» (cushion). Фактическая величина рискованных активов в финансовом портфеле (exposure) зависит от отношения инвестора к риску, что выражается посредством индивидуального мультипликатора ( $m$ ), на который инвестор умножает «подушку»:  $\text{exposure} = m \cdot \text{cushion}$ . Чем больше риска готов принять на себя инвестор, тем больше его мультипликатор. Таким образом, в

модели СРРІ индивидуальные значения  $f$  и  $m$  заменяют функцию полезности инвестора. Предполагается, что в течении всего срока страхования он не меняет своих предпочтений, т.е.  $f$  и  $m$  есть заданные константы.[1]

**Пример:** В начале года индивид решил вложить 1000 ден. ед. в финансовые активы. В целях упрощения примем, что дивиденды и проценты выплачиваются один раз в конце года. Отношение индивида к риску выражается в том, что он намерен не допустить снижения ценности своих вложений больше, чем на 5%, т.е.  $F=950$  ден. ед., и планирует тратить на покупку рыночного портфеля акций сумму, в четыре раза превышающую “подушку”, т.е.  $m=4$ . Индекс рыночного портфеля в начале года равен 100, к началу второго квартала снижается до 96, в середине года – до 94, к началу четвертого квартала повышается до 95 и в конце года составляет 92. В соответствии с моделью СРРІ в заданных условиях инвестор должен формировать структуру своего финансового имущества следующим образом.

В начале года “подушка” составляет  $1000 - 950 = 50$  ден. ед. Следовательно, на покупку рыночного портфеля можно потратить  $50 \cdot 4 = 200$  ден. ед., а на покупку облигаций 800 ден. ед. К началу второго квартала ценность финансового портфеля индивида будет равна  $0,96 \cdot 200 + 800 = 992$  ден. ед. В результате “подушка” уменьшится до  $992 - 950 = 42$  ден. ед. Поэтому в рыночный портфель акций теперь можно вкладывать только  $42 \cdot 4 = 168$  ден. ед.; соответственно ценность облигаций в финансовых активах индивида будет  $992 - 168 = 824$  ден. ед. В начале второго полугодия ценность финансового портфеля уменьшится до  $94 \cdot 168 \div 96 + 824 = 988,5$  ден. ед., а “подушка” – до  $988,5 - 950 = 38,5$  ден. ед. Теперь на покупку рыночного портфеля индивид затратит  $38,5 \cdot 4 = 154$  ден. ед., а на покупку облигаций  $988,5 - 154 = 834,5$  ден. ед. Рост индекса рыночного портфеля к началу третьего квартала увеличит ценность его финансовых активов до  $95 \cdot 154 \div 94 + 834,5 = 990,1$  ден. ед., “подушка” –  $990,1 - 950 = 40,1$  ден. ед., а сумму, вложенную в рыночный портфель акций, – до  $40,1 \cdot 4 = 160,4$  ден. ед.; соответственно на облигации останется  $990,1 - 160,4 = 829,7$  ден. ед. К концу года ценность финансового портфеля индивида, сформированного три месяца назад, окажется равной  $92 \cdot 160,4 \div 95 + 829,7 = 985$  ден. ед. В течении всего года ценность финансовых активов была выше установленной инвестором границы.

В соответствии с моделью СРРІ доля акций в общей ценности смешанного портфеля в периоде  $t$  определяется по формуле:

$$q_t = \min$$

Где  $A_t$  и  $V_t$  – ценности соответственно акций и смешанного портфеля в периоде  $t$ .

Чем больше мультипликатор, тем вероятней, что курс акций упадет ниже допустимого уровня (*floor*), т.е. значение первого параметра в фигурных скобках превысит значение второго.

На основании сделанных нами выше вычислений мы можем сделать вывод о том, что такой простой способ хеджирования финансовых активов как модель СРРІ является эффективным.

#### Список использованных источников:

1. Тарасевич Л.С., Гребенников., Леусский А.И. Теория корпоративных финансов: учебник. – М. :Высшее образование, 2008. – 237 с. – (Университеты России).
2. Black F., Jones R. Simplifying portfolio insurance // The Journal of Portfolio Management. 1987. Fall; Simplifying Portfolio insurance for corporate pension plans // The Journal of Portfolio Management. 1998. Summer.

**Калиниченко Е.А.**, студентка 3 курса, группа БА-131, факультет экономики и права  
Научный руководитель: к.э.н., **Довыденко И.И.**

Могилевский государственный университет имени А.А. Кулешова  
(г. Могилев, Республика Беларусь)

e-mail: alena-kalinichenko@inbox.ru

### Роль бухгалтера-аналитика в принятии управленческих решений

С течением времени функции бухгалтера в организации потерпели значительные изменения. В условиях рыночной экономики возникла потребность в современном получении более достоверной и значимой информации о деятельности субъектов хозяйствования. В связи с этим на мировой рынок выходит новый специалист- бухгалтер-аналитик, который обладает обширными знаниями и умением анализировать сложившуюся ситуацию, а также предугадывать возможные варианты развития. Интересно то, что на постсоветском пространстве простые бухгалтера, и в частности главный бухгалтер выполняли те же функции, кроме предугадывания, что и бухгалтер-аналитик, но обладали меньшими правами. Расширенные функции бухгалтера-аналитика являются его отличительной чертой.

В разных странах даются схожие определения бухгалтеру-аналитику. Приведем некоторые из них:

Бетс Г., Брейндли Б., Уильямс С. Бизнес. Оксфордский толковый словарь, 2000 г.[1]

Бухгалтер, основной задачей которого является консультирование руководства компании относительно возможных последствий его действий. Он может принимать участие в подготовке бюджета своей организации и



отвечает за представление ежемесячных данных по результатам деятельности руководства. С ним консультируются при разработке новых планов, назначении цен, определении потребности в наличности и по вопросам финансовых результатов различных проектов. Профессиональной организацией главных бухгалтеров-аналитиков является Привилегированный институт главных бухгалтеров-аналитиков.

Финансово-кредитный энциклопедический словарь. — М.: Финансы и статистика. Под общ. ред. А.Г. Грязновой. 2002.[2]

Бухгалтер- (от нем. Buch – книга halter – держатель) – регистратор хозяйственных операций или ответственный за организацию и правильное прочтение учетных данных, или менеджер, ведущий бухгалтерский учет; специалист, обладающий специальными навыками и имеющий соответствующее образование.

Определение бухгалтера-аналитика является идентичным и в Республике Беларусь, в результате того, что бухгалтер-аналитика наделяют схожими функциями.

Бухгалтеры, наделенные управленческими функциями, называются бухгалтерами-аналитиками (бухгалтерами-менеджерами). Бухгалтер-аналитик должен не только собирать и обобщать информацию, но и разрабатывать методику ее сбора, обработки, анализировать, готовить альтернативные предложения, планировать и прогнозировать деятельность в будущем. [3]

К основным целям деятельности бухгалтера-аналитика относятся:

- оказание информационной помощи управляющим в принятии оперативных управленческих решений;
- контроль, планирование и прогнозирование экономической эффективности деятельности предприятия и его центров ответственности;
- информационная поддержка в принятии эффективных управленческих решений;
- выбор наиболее эффективных путей развития предприятия.[4, стр. 25]

Бухгалтер-аналитик становится и профессиональным менеджером, это прослеживается в его функциях, помимо учетной функции в его обязанности включают: планирование, организацию, мотивацию и контроль. Взаимодействие менеджмента и учета создает возможность снижения риска принятия ошибочных управленческих решений.

Роль бухгалтера-аналитика прослеживается в его функциях. Как уже говорилось ранее, бухгалтер-аналитик выполняет 4 основные функции:

#### **1. Планирование.**

Планирование основывается на сформулированных выводах, которые представляют собой итоговую информацию, обобщенную и проанализированную.

Реализуя функцию планирования бухгалтер-аналитик участвует в обсуждении производственной программы предприятия: участвует в разработке частных бюджетов предприятия, которые потом сводятся в генеральный бюджет; в оценке предложений по капитальным вложениям; оценивает эффективность инвестиций, предоставляя информацию для прогнозирования будущих объёмов и продаж, уровня цен на продукцию и ресурсы; выявляет наиболее рентабельные виды продукции; рекомендует потенциальные рынки сбыта и оптимальные цены.

Бухгалтер-аналитик играет ключевую роль в процессе составления бюджетов, смет, в сущности, представляющих собой финансовые планы для воплощения в жизнь различных проектов и управленческих решений, принятых менеджерами. Посредством бюджета или сметы планы доводятся до менеджеров, непосредственно ответственных за их выполнение. [5,стр.11]

#### **2. Организация.**

Бухгалтер-аналитик участвует в определении основных концепций и рациональной структуры будущего учета. Участвует в организационном построении центров ответственности, разделении их полномочий; определении подчиненности и специализации; определении требуемого и логичного оборота отчетной документации, частоту ее предоставления и степень детализации; разработке методики и анализа информации.

При организации бюджетирования он оказывает помощь менеджерам подразделений в подготовке бюджетов, и он же контролирует их выполнение, разрабатывая систему мер (в том числе дисциплинарного воздействия на менеджеров) в случае неблагоприятных отклонений.[5,6]

#### **3. Мотивация.**

Бюджеты, сметы и отчеты об их выполнении оказывают огромное влияние на мотивацию менеджеров и персонала. Так как они содержат в себе нормативы, они вызывают у менеджеров стремление к достижению плановых показателей, достижения поставленных целей.

В свою очередь, отчеты, содержащейся в них информацией о сравнении фактических результатов с запланированными целями, мотивируют работающий персонал на активизацию своих усилий. [5,6]

#### **4. Контроль.**

Осуществление этой функции не возможно без деятельности бухгалтера-аналитика, так как по истечении отчетного периода он сопоставляет фактические и планируемые результаты, выявляет отклонения и анализирует их причины, а также разрабатываются меры по их устранения. Это позволяет объективно оценить работу менеджеров и проинформировать руководство о наличии сильных и слабых мест в работе предприятия.

Посредством отчетов осуществляется обратная связь между центрами ответственности и вышестоящими звеньями управления, которые при необходимости осуществляют регулирование деятельности центров ответственности.[6]

В результате контроля бухгалтер-аналитик помогает концентрировать внимание руководства на узких местах производства.

Несмотря на то, что для принятия управленческого решения может быть достаточно и неполной информации, которая подвергается оперативной обработке. Успешное функционирование бухгалтера-аналитика даже при успешном выполнении всех функций не возможно в том случае, если информация некорректно предоставлена, либо является ложной. Поэтому к информации предъявляют следующие требования. При соблюдении требований, используемая информация гарантирует успешность принятия правильного решения. [4]

Необходимо заметить, что деятельность бухгалтера-аналитика очень важна для организации, так как он играет одну из ключевых ролей, в результате того, что на основании предоставленной им информации формируется управленческое решение.

Выполняя четыре основные функции, изложенные ранее: планирование, организация, мотивация и контроль, бухгалтер-аналитик наделяется большими правами и обязанностями: несет ответственность перед руководством за предоставленную информацию, т. е. за ее реальность, достоверность и точность; оказывает помощь подразделениям в планировании и подведении итогов работы; является одним из вариантов увеличения мотивации работников. Немаловажным является то, что в результате его деятельности налаживается обмен информацией и отчетностью между подразделениями.

Таким образом, принятый на работу квалифицированный и опытный бухгалтер-аналитик позволит не только скоординировать работу всего учетного персонала предприятия, но и значительно улучшить финансовое состояние организации, а так же эффективно и оперативно принимать правильные управленческие решения.

Таким образом, бухгалтер-аналитик становится “правой рукой” руководителя, и помогает направить всю деятельность организации в правильное русло. Грамотный бухгалтер-аналитик добивается успешного функционирования, развития, и достижения более высокой прибыли в организации.

#### Список использованных источников:

1. Бетс Г., Брэйндли Б., Уильямс С. Бизнес. Оксфордский толковый словарь, 2000г.// Национальная энциклопедическая служба [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://www.vocable.ru/dictionary/1160/word/glavnyi-buhgalter-analitik> . – Дата доступа : 23.11.2015
2. Финансово-кредитный энциклопедический словарь. — М.: Финансы и статистика. Под общей редакцией А. Г. Грязновой. 2002. [Электронный ресурс]. - Режим доступа : [http://finance\\_ioan.academic.ru/240/БУХГАЛТЕР](http://finance_ioan.academic.ru/240/БУХГАЛТЕР) . - Дата доступа : 14.11.2015
3. Бухгалтер-аналитик [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://www.ooo-avizo.ru/article.php?id=120> . - Дата доступа : 10.11.2015
4. Бахрушина, М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов. 2-е изд., доп. и пер. / М.А. Бахрушина — М.: ИКФ Омега-Л; Высш. шк., 2002. — 528 с.
5. Егорова Л.И. Бухгалтерский управленческий учет / Л.И. Егорова, Московская финансово-промышленная академия. - М., 2004 - 52 с.
6. Х. Роль бухгалтера – аналитика в принятии управленческих решений // Студопедия[Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://studopedia.ru/7\\_3048\\_X-rol-buhgaltera--analitika-v-prinyatii-upravlencheskih-resheniy.html](http://studopedia.ru/7_3048_X-rol-buhgaltera--analitika-v-prinyatii-upravlencheskih-resheniy.html) . - Дата доступа : 19.11.2015
7. Тунин, С.А. Роль профессионального суждения бухгалтера в современной бухгалтерии[Электронный ресурс]. – Дата доступа: <http://edoc.bseu.by:8080/bitstream/edoc/17053/1/Kratkiy%20konspekt%20lekcij.pdf> . - Режим доступа: 22.11.2015
8. Вахрушина, М.А. Бухгалтерский управленческий учет : учеб. для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / М. А. Вахрушина. — 8-е изд., испр. — М. : Издательство «Омега-Л», 2010. — 570 с. : ил., табл. – (Высшее финансовое образование).

**Камінська Т.П.**, студентка 4 курсу, група 45-ЕП, інженерно-економічний факультет  
Науковий керівник: **Філіпішина Л.М.**, к.е.н., доцент  
*Первомайський політехнічний інститут  
Національного університету кораблебудування ім. адмірала Макарова  
(м. Первомайськ, Миколаївська обл., Україна)  
e-mail: ontariofilpi@mail.ru, tatianakam96@gmail.com*

#### Фінансова політика України: формування та стратегічні напрямки

Одним із основних суспільних інститутів держави, що визначає ефективність функціонування економіки, є фінансова система. Прямий вплив на економічні процеси, що відбуваються в державі, здійснюється через фінансову політику. Проблема формування ефективної фінансової політики стала одним з найважливіших напрямків

вітчизняної економічної політики останнього часу. Академічність міркувань щодо необхідності удосконалення існуючих механізмів розробки й реалізації фінансової політики, характерна для останнього десятиліття розвитку України, змінилася активним просуванням пропозицій щодо трансформації сформованих систем на всіх рівнях організації фінансів: загальнодержавному, регіональному, місцевому. Проведення ринкових реформ в Україні вимагає перегляду низки положень вітчизняної фінансової науки. Нині діюча система фінансового регулювання економіки поки не повністю відповідає сучасним завданням, їй необхідно буде пройти ще ряд етапів становлення у відповідності з умовами сучасної України. Важливу роль у цьому процесі повинні зіграти подальші дослідження теоретичних питань, включаючи питання розробки наукової концепції формування фінансової політики в системі регулюючих заходів державного впливу на економіку.

Вагомий внесок у дослідження теоретичних і практичних засад формування та реалізації фінансової політики держави зробили вітчизняні вчені: В. Андрущенко, С. Буковинський, А. Буряченко, О. Василик, І. Запатріна, О. Зварич, Л. Лисяк, І. Лютий, А. Мярковський, В. Опарін, Д. Полозенко, В. Федосов, І. Чугунов, С. Юрій та ін. Серед іноземних авторів, які зробили значний внесок у дослідження ефективності фінансової політики, варто відмітити В. Білолипецького, Ю. Корчагіна, Р. МакКіннона, М. Фрая, Е. Шоу, Н. Менк'ю. Але незважаючи на наукову і практичну цінність опублікованих праць, ряд питань щодо концепції формування фінансової політики залишаються дискусійними, що й обумовило мету та вибір теми дослідження.

Розпад Радянського Союзу й світової соціалістичної системи в цілому на початку 1990-х рр. втяг Україну в глобалізаційні процеси, включаючи й світовий фінансовий ринок. Україна є членом провідних міжнародних фінансових організацій (МВФ, групи Світового банку, ЄБРР, Єдиного економічного простору, Світової організації торгівлі тощо). Це створило умови для участі як органів державного управління, так і приватного сектора (що сформувався в результаті процесів роздержавлення й приватизації) в міжнародних капітальних операціях на новій основі.

Майже 25 років трансформаційних процесів в Україні, а також світові напрацювання в області теорії фінансів, дають на базі накопиченого фактичного матеріалу можливість комплексного дослідження різних аспектів державного управління, у тому числі в сфері фінансової політики держави.

При формуванні концепції фінансової політики держави економічна ефективність і соціальна справедливість повинні перебувати в стані динамічної рівноваги, що визначає темпи зростання виробництва й життєвого рівня населення. Формування державної концепції фінансової політики повинне бути спрямоване на створення умов, що сприяють збільшенню ресурсного потенціалу, який за допомогою росту фінансового й податкового потенціалів регіонів сприятиме росту дохідної бази й доходів бюджету [3]. У цьому контексті особливого значення набуває управлінська позиція територіальних органів влади, націлена на підвищення податкової активності даної території. Базові напрямки формування бюджетної забезпеченості розвитку соціально-економічної системи країни повинні становити основу концепції фінансової політики держави. Вона повинна представляти цілісну систему науково обґрунтованих поглядів, спрямовану на комплексний розвиток фінансової системи країни на тривалий період за активної управлінської позиції територіальних органів влади.

Розвиток фінансової системи відбиває виникнення в системі управління таких якостей, як прагнення до самовдосконалення, гнучкість і адаптивність до змін, орієнтація на нововведення, пошук і розробка прогресивних ідей і прискорене введення їх у практику формування фінансової політики країни.

Траєкторія формування фінансової політики в рамках процесу самоорганізації розвитку має два напрямки (прямий і зворотній зв'язок). Прямий зв'язок орієнтує систему формування фінансової політики на постійне вдосконалення й розвиток, забезпечує потребу системи управління в зміні напрямку поліпшення, а також у регулярному відновленні.

Для даної частини підсистеми формування фінансової політики характерне рішення наступних завдань і виконання наступних функцій:

- розробка заходів, методів і напрямків фінансової політики, а також постійна підтримка належного рівня стимуляторів, що спонукають фінансову систему до самовдосконалення;
- постійний аналіз рівня функціонування фінансової системи, її наявних і потенційних можливостей, а також аналіз динаміки завдань, що стоять перед фінансовою політикою й змін, викликаних глобалізацією світової економіки;
- виявлення нових тенденцій і напрямків розвитку фінансової політики, що спостерігаються у світовій практиці, а також аналіз використовуваних інструментів у рамках фінансових систем розвинених країн світу.

Найбільш істотними завданнями, розв'язуваними в рамках реалізації зворотного зв'язка системи формування фінансової політики, є наступні:

- розробка траєкторій саморозвитку фінансової системи, що включає в себе пошук можливостей вдосконалення, опис нового стану системи формування фінансової політики, розробку процедури й змісту переходу в новий стан, а також визначення засобів забезпечення цього переходу;

- організація переходу фінансової системи в новий стан, що включає в себе коректування методів і інструментів фінансової політики в рамках програми фінансового розвитку країни, розподіл завдань і позицій між суб'єктами переходу, розподіл функцій координації й коректування їхньої діяльності в процесі переходу тощо;
- аналіз і оцінка результатів переходу, узагальнення досвіду роботи з трансформації фінансової системи в новий стан, одержання висновків із вдосконалення фінансової політики й саморозвитку фінансової системи.

Результативність фінансової політики визначається ступенем досягнення поставлених цілей і завдань. Для оцінювання фінансової політики держави й для рекомендацій з її коректування, у першу чергу, необхідно мати програму фінансового розвитку країни з виділенням методів і принципів такої політики, визначенням строків і напрямків її реалізації. Тільки за такої умови можна розробити й успішно проводити фінансову політику й дати її об'єктивну оцінку.

Основні тенденції сучасної фінансової політики, а також аналіз її нерозв'язаних питань дозволяють окреслити такі стратегічні напрямки фінансової політики України:

- формування та ефективне використання бюджету розвитку, формування «точок зростання» інформаційної економіки;
- удосконалення форм, методів взаємовідносин національної економіки із державним бюджетом;
- з метою реалізації стратегічних орієнтирів розвитку фінансової системи країни необхідним є впровадження у систему державного фінансового регулювання міжнародних стандартів фінансової діяльності [1];
- реформування податкової системи в контексті встановлення більш жорстких методів і форм податкового контролю, оптимізації податкового навантаження;
- створення ефективної системи соціального захисту населення;
- стабільність курсу національної валюти;
- підвищення ефективності регулювання діяльності банківських установ через облікову ставку НБУ, зменшення відсоткових ставок на кредитні ресурси, встановлення більш жорстких нормативів регулювання адекватності банківського капіталу, встановлення оптимальної межі іноземного капіталу у банківському секторі України тощо;
- розвиток діяльності структурних складових фінансового ринку, легалізацію тіншових капіталів, зменшення питомої ваги «тіншового сектора» економіки;
- демонополізацію і створення конкурентного економічного середовища;
- забезпечення вигідного для розвитку національної економіки структури експорту та імпорту;
- успішна реалізація розробленої концепції фінансової політики відбуватиметься в умовах вбудовування фінансової системи України в міжнародну фінансову систему. Тому вкрай важливим завданням стає підвищення кваліфікації апарату державної влади з питань використання новітніх фінансових технологій, підвищення пріоритетності в державному бюджеті інвестицій в освіту, професійну підготовку кадрів [2].

Отже, можна сказати, що тільки при комплексному підході до проблеми вдосконалення фінансової системи України можна досягти бажаних результатів.

#### Список використаних джерел:

1. Грязнова А.Г., Маркина Е.В., Седова М.Л. Финансы: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 496 с.;
2. Дедух Т.М. Концепция повышения эффективности государственных финансов Украины // Теоретичні і практичні аспекти інтелектуальної власності.– 2013.– Вип. 1, Т. 1. – С. 327–331;
3. Корчагин Ю.А. Региональная финансовая политика и экономика. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006. – 284 с.

**Камша Н.О.**, студентка 6 курсу,  
група МБС-114, фінансово-кредитний факультет  
Науковий керівник: **Хуторна М. Е.**, к.е.н., доцент кафедри банківської справи  
ДВНЗ «Університет банківської справи  
Черкаський навчально-науковий інститут (м. Черкаси, Україна)  
e-mail: kamshenia@gmail.com

#### Визначальні фактори впливу на фінансову стійкість банку

Актуальність розгляду фінансової стійкості банку проявляється насамперед у тому, що на сьогодні однією з головних задач комерційних банків залишається їх «виживання», забезпечення власної конкурентоздатності та стійкості, в умовах постійних змін в економіці, політиці та соціальній сфері. Адже тільки фінансово стійкий банк зможе продовжувати свою діяльність навіть при виникненні непередбачуваних подій та ризиків.

Метою дослідження є визначення сутності фінансової стійкості банку як економічної категорії, визначення факторів, які впливають на фінансову стійкість банку та розглянути вплив достатності капіталу на показники стійкості комерційного банку.

Проведені дослідження робіт О.В. Дзюблюка [1, с. 604], К.О. Кушніра [5, с. 9], В.В. Коваленка [4, с. 97], О.В. Маслеченкова [2, с. 42], Н.М. Шелудька [7, с. 40], С.А. Святка [6, с. 50] та інших, дали змогу визначити, що поняття категорії «фінансова стійкість банку» кожним із них трактується по-різному. Тому на основі опрацьованих робіт було сформовано визначення, яке, з нашої точки зору, найбільш широко характеризує дане явище: фінансова стійкість банку – це спроможність банку відповідати за своїми зобов'язаннями і забезпечувати прибутковість на достатньому рівні з максимальною ефективністю і мінімальним ризиком, витримуючи вплив факторів зони зовнішнього та внутрішнього середовища.

На сьогодні існує безліч факторів, що впливають на формування стійкості комерційного банку. Різниця в характері, напрямках і формах їх виявлення викликають необхідність їхньої систематизації. При цьому така систематизація актуальна, по-перше, як методологічний інструмент для дослідження фінансової стійкості; по-друге, як методологічна основа для виявлення кількісних залежностей від факторів, що її формують, і побудови прогнозу розвитку; по-третє, урахування факторів необхідне під час розроблення конкретних пропозицій стосовно напрямків поліпшення стійкості [3, с. 101].

Найбільш розширена класифікація факторів, що формують фінансову стійкість банку, запропонована Кочетковим В. М., яку наведено на рис. 1.1.



Рис 1.1. Класифікація факторів, що забезпечують фінансову стійкість банку

Джерело: [3, с.54]

Наведені фактори є загальними для всіх банків й істотно впливають на досягнення ними стану фінансової стійкості.

Особливу увагу при цьому слід приділити виявленню зовнішніх факторів, які впливають на банківську систему незалежно від діяльності банку та внутрішніх факторів, які залежать від функціонування самого банку, і визначають ступінь їх впливу на діяльність та стан банківської установи.

У банківській справі одним із основних показників, що свідчить про фінансову стійкість банку є показник достатності власного капіталу. Достатність капіталу є інтегральним показником оцінки стану якісної капіталізації та фінансової стійкості банківських установ зокрема та банківської системи в цілому.

Стосовно впливу достатності капіталу на показники стійкості банку, то тут виникає двояка ситуація. З однієї сторони, значна частка власного капіталу у структурі капіталу банку дає можливість банку відчувати себе більш впевнено при здійсненні операцій та наданні послуг, крім того у банку є так званий «резервний запас ресурсів», які він може залучити і використовувати у вигляді позикових коштів. Однак при цьому банк не буде мати високої

рентабельності, а відповідно і великих прибутків. З іншої сторони, при збільшенні фінансового левериджу, банк отримує більше прибутків при рівних умовах діяльності, однак менш певнено відчуває себе при настанні певних непередбачуваних обставин. Тому, головною метою, у даному напрямі, є визначення оптимальної величини власного капіталу у ресурсах банку, що забезпечить йому бажану рентабельність і стійкий фінансовий стан [8].

Підвищення капіталізації банків є важливим фактором забезпечення стійкого функціонування банків, оскільки саме достатній обсяг статутного капіталу забезпечує економічну самостійність та стабільну діяльність банку. Так, обсяг статутного капіталу мав тенденцію до збільшення більше, ніж в 4 рази, порівняно з 2008 роком та в 2014 році становив 185239 млн. грн. Частка статутного капіталу в балансовому капіталі протягом 2008-2014 років також зросла та на кінець 2014 року складала 96,17 % (рис. 1.2). Нарощення статутного капіталу зумовлено приходом іноземних банків на фінансово-кредитний ринок України, а також необхідністю відновлення довіри до банківської системи з метою подолання кризових явищ. Але відбувається девальвація гривні, яка призводить до зниження ринкової вартості статутних капіталів, що є негативним фактором для діяльності банків України.



Рис. 1.2. Динаміка обсягів статутного капіталу банків України

Джерело: складено автором на основі [9]

Таким чином, підсумовуючи вищезазначене можна сказати, що визначення та систематизація впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на фінансову стійкість банків дозволить виявити кількісну залежність від факторів, що формують фінансову стійкість; виявити проблемні місця функціонування конкретного банку; вчасно приймати рішення стосовно напрямків поліпшення фінансової стійкості банків. Врахування вищезазначених факторів дозволить забезпечити ефективне та стійке функціонування банківської системи України, збільшити прибутковість банків та досягти мінімізації ризиків.

#### Список використаних джерел:

1. Дзюблук О. В., Галапуп Н. Д. Банківські операції: Підручник / За ред. д.е.н., проф. О. В. Дзюблук. – Тернопіль: Вид-во ТНЕУ «Економічна думка», 2013. – 695 с.
2. Масленченков, Ю. С. Финансовый менеджмент в коммерческом банке [Текст] / Ю. С. Масленченков. – М. : Перспектива, 1997. – Кн. 3. – 158 с.
3. Кочетков В.М. Організація управління фінансовою стійкістю банку в ринкових умовах: Монографія. – К.: Вид-во Європ. Університету, 2003. – 300 с.
4. Коваленко В.В., Крухмаль О.В. Оцінка фінансової стійкості банківської установи для розробки антикризової стратегії її діяльності // Актуальні проблеми економіки.– 2007.– №12. – С. 95-108.
5. Кушнір К.О. Поняття стійкості комерційних банків та її динамічні характеристики // Фондовий ринок. – 2008.– №47. – С. 8-13.
6. Святоко С.А., Міллер Р. І. Аналіз і оцінка фінансової стійкості банку як необхідна умова ефективного банківського менеджменту // Фінанси України. – 2001.– №8. – С. 48-54.
7. Шелудько Н. До визначення фінансової стійкості комерційного банку // Вісник Національного банку України. – 2000.– №3. – С. 40–44.
8. Батракова О. М. Особливості визначення та оцінки достатності капіталу банку / О.М. Батракова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nauka.zinet.info/17/batrakova.php>.
9. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>

**Кирщина И.В.**, студентка 3 курса, группа 13БД-2, факультет банковского дела  
Научный руководитель: Давыдова Н.Л., к.э.н., доцент  
*Полесский государственный университет (г. Пинск, Беларусь)*  
e-mail: Irka.1996.ira@mail.ru

### **Развитие операций с использованием платёжных карточек в Республике Беларусь**

Банковский сервис, ориентированный в первую очередь на клиента, предполагает внедрение и использование платёжных карточек в сфере расчетов.

Банковская платежная карточка в Республике Беларусь является платежным инструментом, обеспечивающим доступ к банковскому счету и проведение безналичных платежей за товары и услуги, получение наличных денежных средств и осуществление иных операций в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

В Республике Беларусь эмиссию платежных картарточек внутренних и международных платёжных систем осуществляют 23 банка Беларуси. Наиболее крупный эмитент - Беларусбанк (41,1% карточек). Лидерами по количеству эмитированных карточек являются также Белагропромбанк – 11,8% платежных карточек, БПС-Сбербанк – 11,7%, Приорбанк – 6,2% и Белинвестбанк 5,9%. Помимо внутренней системы «БелКарт» и международных – MasterCard и VISA – в республике доступен эквайринг по операциям в рамках международных систем UnionPay и American Express.

Количество банковских платежных карточек в обращении на территории Республики Беларусь по состоянию на 2013-2015 гг отражено на таблице 1:

Таблица 1 - Количество банковских платежных карточек в обращении на территории Республик и Беларусь

Наименование платёжной системы	Количество карточек (тысяч единиц)		
	01.07.2013	01.07.2014	01.07.2015
БЕЛКАРТ	3 336	4 382	5 230
Международные	5 482	6 400	7 023

*Примечание – Источник: [2].*

Из таблицы 1 видно, что по количеству реализованных пластиковых карточек преобладают карточки международной платёжной системы. Это связано с тем, что покупки товаров посредством международных интернет-магазинов, которые можно приобрести с помощью банковской карточки международных платёжных систем, становятся все более популярны в нашей стране: количество интернет-пользователей постоянно растет, их доверие к интернет-услугам возрастает, а удобство и экономия времени для многих уже стали очевидны.

На протяжении 3-х лет количество карточек в обращении заметно увеличилось. По состоянию на 01.07.2014 г. количество карточек составило 10 782 тысяч единиц, в которой доля карточек платёжной системы БЕЛКАРТ составила 0,41 или 4 382 тысяч единиц, а доля карточек международных платёжных систем составила 0,59 или 6 400 тысяч единиц. По платёжной системе БЕЛКАРТ по сравнению с 2013 годом количество карточек увеличилось на 1 046 тыс. ед., а в 2015 году увеличилось на 848 тысяч единиц. По международным платёжным системам в 2014 году количество карточек по сравнению с 2013 г. увеличилось на 918 тыс. ед, а в 2015 году по сравнению с 2014 годом увеличилось на 623 тысячи единиц.

По состоянию на 01.07.2015 г. количество карточек составило 12 253 тыс. единиц, в которой доля карточек платёжной системы БЕЛКАРТ составила 0,43 или 5 230 тысяч единиц, а доля карточек международных платёжных систем составила 0,57 или 7 023 тыс. единиц.

Объемы операций с использованием банковских платежных карточек изображены на таблице 2.

За 6 месяцев 2015 года на территории Республики Беларусь осуществлено 441 806 603 операции с использованием банковских платежных карточек в белорусских рублях на сумму 160 657 140,9 млн. рублей. Удельный вес безналичных операций в общем количестве операций с использованием платежных карточек составил 75,4%, а в суммарном выражении – 30,3%. Общее количество операций в иностранной валюте за пределами Республики Беларусь в первом полугодии 2015 года составило 8 229 059 операций на сумму 743 916,9 тыс. долларов США. Удельный вес безналичных операций в общем количестве операций с использованием платежных карточек по таким операциям составил 96,2%, а в суммарном выражении – 82,5%.

Таблица 2 - Объемы операций с использованием банковских платежных карточек на 01.07.2015 г

Платежные системы	Всего операций			
	Кол-во	доля ПС в общем кол-ве операций	Сумма	доля ПС в общей сумме операций
На территории Республики Беларусь в млн. белорусских рублей				
БЕЛКАРТ	186 612 738	42,24	60 054 150,3	37,38
БЕЛКАРТ/Maestro	7 214 621	1,63	2 316 803,6	1,44
Visa	189 853 907	42,97	75 161 555,9	46,78
MasterCard	58 120 495	13,16	23 110 563,9	14,39
UnionPay	1 221	0,00	1 613,4	0,00
American Express	3 621	0,00	12 453,9	0,01
<b>Итого:</b>	<b>441 806 603</b>	<b>100,00</b>	<b>160 657 140,9</b>	<b>100,00</b>
За пределами Республики Беларусь в тыс. долларов США				
БЕЛКАРТ/Maestro	44 121	0,54	622,1	0,08
Visa	7 152 301	86,92	648 265,0	87,14
MasterCard	1 032 637	12,55	95 029,8	12,77
<b>Итого:</b>	<b>8 229 059</b>	<b>100,00</b>	<b>743 916,9</b>	<b>100,00</b>

Примечание – Источник: [2].

Можно с уверенностью сказать о том, что платёжные системы сохранили свою динамику развития. Однако существует несколько серьезных факторов, затормозивших и продолжающих замедлять развитие платёжных систем. Основными причинами, осложняющими развитие систем на основе банковских пластиковых карточек, являются следующие:

1. невысокие доходы населения и, соответственно, нежелание граждан приобретать карточку;
2. неудовлетворенность граждан низким качеством торгового обслуживания при осуществлении безналичных расчетов с помощью карточки за совершаемые покупки, вызванного низкой квалификацией персонала;
3. несовершенство экономических отношений между банками-эмитентами, предприятиями торговли и сервиса, держателями карточек.

Одним из важнейших мероприятий по привлечению клиентов могло бы стать развитие банками маркетинговых программ, которые бы за некоторую дополнительную плату предлагались клиентам в качестве дополнительного к основному пакету услуг, например, программа бесплатного медицинского или иного страхования держателей карточек различных категорий; программа развития совместно с предприятиями и организациями систем клубных и торговых карт, держатели которых имели бы определённые скидки в соответствующих предприятиях торговли и сервиса.

Ещё одним решением проблем было бы повышение взаимосвязи платежной системы и финансового рынка. Интегрированная инфраструктура финансового рынка, которая служит для осуществления платежей, дает участникам возможности по комплексному управлению ликвидностью и залоговым обеспечением.

Таим образом, хотелось бы отметить, что переход от оплаты товаров и услуг наличностью к расчетам банковскими платёжными карточками приводит к улучшению экономической ситуации в стране. Увеличение объемов карточных операций в торгово-сервисной сети помогает повысить уровень финансовой культуры населения страны, дает возможность эмитентам увеличить прибыльность карточных портфелей. Кроме того, развитие безналичных расчетов с использованием платёжных карточек позволяет ускорить расчеты, снизить издержки обращения, дополнительно привлечь денежные средства граждан на банковские счета, что приведет к увеличению банковских ресурсов и соответственно инвестиций в экономику страны.



**Список использованных источников:**

1. Выпуск банковских платёжных карточек \Информационный сайт о банковских платёжных карточках // [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://www.belcard.by/cgibin/view.pl?topicid=news&briefid=de855304b66de56>. Дата доступа: 17.10.2015
2. Развитие в Республике Беларусь рынка банковских платёжных карточек \Национальный банк Республики Беларусь// [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/payment/PlasticCards/>. Дата доступа: 17.10.2015
3. Пластиковые карточки. Банковский вестник \Национальный банк Республики Беларусь// [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/bv/arch.asp?id=554>. Дата доступа: 17.10.2015

**Кирица И.В.**, студентка 3 курса, Группа 13БД-2, факультет банковского дела  
 Научный руководитель: **Литвинчук Е.В.**  
*Полесский государственный университет (г. Пинск, Беларусь)*  
 e-mail: Irka.1996.ira@mail.ru

**Страховой рынок Республики Беларусь: проблемы и перспективы развития**

Страхование по природе своей имеет ярко выраженную социальную направленность, а в мировой практике страховой рынок признается одним из стратегических секторов экономики. Страховой рынок – это рынок, где объектом купли-продажи является страховая услуга. Рынок страхования играет важную роль в экономическом развитии и является особенно значимым для стран с переходной экономикой [1, с. 215].

Сегодня страхование - это одна из самых востребованных на мировом рынке финансовых услуг. На страховом рынке Республики Беларусь страховую деятельность осуществляют 23 страховых организации, из них: 18 организаций, осуществляющих виды страхования, не относящиеся к страхованию жизни (рисковые виды страхования), 4 организации, осуществляющие виды страхования, относящиеся к страхованию жизни (накопительные виды страхования), 1 перестраховочная организация и 6 страховых брокеров [2].

Страхование в Беларуси развивается очень медленно. Несмотря на десятки страховых компаний и обилие страховых программ, объем востребованных страховых услуг в Беларуси – один из самых низких в Европе. Так, если в Западной Европе сбор страховых премий составляет свыше 600 долларов на душу населения, в соседних Польше и России – 220-230 долларов, то в Беларуси – всего 44 доллара.

Одной из основных причин низкого спроса на услуги страхования в РБ можно считать консервативность белорусов. К примеру, сегодня при страховании автомобиля многие считают, что обязательного страхования гражданской ответственности вполне достаточно, чтобы чувствовать себя уверенно.

Накопительное страхование в Беларуси – здесь по прежнему остается невостребованным на белорусском страховом рынке. Причиной тому является высокий уровень инфляции и недоверие населения к долгосрочным программам [3].

Стоит отметить, что в последние годы наметилась тенденция к изменению ситуации на рынке страхования в РБ в лучшую сторону. Для анализа страхового рынка Республики Беларусь рассмотрим таблицу 1.

Таблица 1 - Основные показатели деятельности страховых организаций Республики Беларусь за 2012-2014 гг. (млрд. руб)

<b>Период</b> <b>Показатели</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>Прирост 2013г. к 2012 г., %</b>	<b>2014</b>	<b>Прирост 2014г. к 2013 г., %</b>
Страховые взносы по договорам прямого страхования и сострахования	4 337,6	6 645,1	53,2	7 267,3	9,4
Страховые выплаты по договорам прямого страхования и сострахования	2 064,8	2 761,3	33,7	3 281,4	18,9
Чистая прибыль (убыток) по всем страховым организациям	474,4	714,1	34	716,8	2,7

Примечание – Источник: собственная разработка на основании [4,5,6].

За 2012 год страховыми организациями Республики Беларусь получено страховых взносов по договорам прямого страхования и сострахования на сумму 4 337,6 млрд рублей, за 2013 год взносы составили 6 645,1 млрд рублей. Прирост поступлений за 2013 год по сравнению с 2012 годом составил 53,2%. За 2014 получено страховыми организациями страховых взносов на сумму 7 267,3 млрд рублей. Прирост страховых взносов за 2014 год по сравнению с 2013 годом составил 9,4%.

В 2013 году по сравнению с 2012 годом произошел рост страховых взносов по договорам прямого страхования и сострахования практически всех страховых организаций Республики Беларусь, а в 2014 году по сравнению с 2013 годом страховые взносы уменьшились у таких страховых организаций как "Белэксимгарант" (-7,9%), ОАСО "Би энд Би иншуренс Ко" (-32,9%), СБА ЗАСО "Купала" (-4,9%), ЗСАО "БелИнгострах" (-25,5%), УСП "Белвнешстрах" (-3,0%), ЗАСО "КЕНТАВР" (-30,5%), УСП "Седьмая линия" (-1,8%).

За 2012 год по Республике Беларусь страховые выплаты по договорам прямого страхования и сострахования составили 2 064,8 млрд рублей, за 2013 год страховые выплаты составили 2 761,3 млрд рублей. Прирост страховых выплат в 2013 году по сравнению с 2012 годом составил 33,7%. За 2014 год страховые выплаты всех страховых организаций Республики Беларусь составили 3 281,4 млрд рублей. Прирост страховых выплат в 2014 году по сравнению с 2013 годом составил 18,9%.

Однако, если рассмотреть страховые выплаты у каждой страховой организации, то необходимо отметить, что не все организации имеют положительный прирост страховых выплат. Так, например, в 2013 году выплаты сократились у таких страховых организаций как ОАСО "Би энд Би иншуренс Ко" (-3,1%) и УСП "Седьмая линия" (-43,7%), а в 2014 году у ЗСАО "БелИнгострах" (-5,9%) и УП "ЦЕПТЕР ИНШУРАНС" (-26,6%).

Страховой рынок Республики Беларусь в настоящее время недостаточно развит. В целом он характеризуется высокой степенью концентрации, отсутствием необходимой конкуренции, доминированием государственной формы собственности, преференциями в отношении страховых организаций, контролируемых государством. Отметим следующие сдерживающие факторы его развития:

1. Сдерживающие факторы со стороны населения:

- невыполнение договоров страхования, заключенных до 1992 г. Госстрахом, и отсутствие компенсаций по данным договорам, следствием чего является недоверие населения к долгосрочным финансовым вложениям;
- высокие инфляционные ожидания (нестабильность белорусского рубля порождает желание населения заключить страховые контракты за рубежом);
- низкие доходы населения. Есть мнение, что страхование будет развиваться тогда, когда уровень доходов населения будет не меньше 500 долларов в месяц.

Существует риск потерять договор страхования без возмещения первоначального взноса, так как лица, распространяющие страховки по принципу сетевого маркетинга, не зарегистрированы в Беларуси как официальные представители страховых компаний или их агенты.

2. Сдерживающие факторы со стороны предприятий:

- отсутствие стимулов к страхованию;
- налогообложение: некоторые виды страховых взносов нельзя относить на затраты, а выплата их из прибыли расценивается руководителями предприятий как дополнительные издержки и вынуждает их отказаться от добровольных видов страхования [3, с. 15–19].

Развитию страхового рынка Республики Беларусь не способствует и дискриминация негосударственных страховых компаний и ограничения в отношении деятельности иностранных страховых компаний на территории страны.

Исходя из анализа сдерживающих факторов, можно указать на следующие предложения, которые ускорят развитие страхового рынка в Республике Беларусь:

- взносы по добровольному страхованию должны выплачиваться не из прибыли, а относиться на издержки предприятий;
- обязательное страхование не должно рассматриваться как средство прививания страховой культуры;
- право проводить обязательные виды страхования должно быть предоставлено всем компаниям без исключения;
- открыть доступ иностранным страховщикам на белорусский рынок страховых услуг.

Таким образом, краткая характеристика страхового рынка Республики Беларусь позволила сформировать основные направления его развития. Эффективное функционирование страховой сферы обеспечит повышение эффективности как субъектов хозяйствования, так и граждан.

**Список используемой литературы:**

1. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 449 с.
2. Официальный сайт Белорусской Ассоциации Страховщиков. - [Электронный ресурс]. – 2015 г. – Режим доступа: <http://www.belasin.by/page1.aspx> - Дата доступа: 08.12.2015.

3. Рынок страхования в РБ. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.ckb.by/ryinok\\_straxovaniya\\_v\\_rb](http://www.ckb.by/ryinok_straxovaniya_v_rb) - 2015 - Дата доступа: 08.12.2015.
4. Статистическая информация о состоянии рынка страховых услуг Республики Беларусь за 2012 г. [Электронный ресурс]. - 2015 г – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/supervision/stat/2012/stat/c979d39d0e9e383e.html> – Дата доступа: 08.12.2015.
5. Статистическая информация о состоянии рынка страховых услуг Республики Беларусь за 2013 г. [Электронный ресурс]. - 2015 г – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/supervision/stat/2013/stat/b0d17d9b328f4870.html> - Дата доступа: 08.12.2015.
6. Статистическая информация о состоянии рынка страховых услуг Республики Беларусь за 2014 г. [Электронный ресурс]. - 2015 г – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/supervision/stat/2014/stat/e9fb5499087ea28d.html> - Дата доступа: 08.12.2015.
7. Гламбоцкая, А. А. Основные проблемы страхового рынка Республики Беларусь: анализ и рекомендации / А. А. Гламбоцкая // Экономика Беларуси. – 2011. – № 9. – С. 15–19.

**Клевжиц Д.М.**, магистрант 2 курса, группа Ор-21,  
 учетно-финансовый факультет  
 Научный руководитель: Толкачева Е.Г., к.э.н., доцент  
*Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации (г. Гомель, Беларусь)*  
 e-mail: [klevgitz-svetlana@mail.ru](mailto:klevgitz-svetlana@mail.ru)

### Депозитная политика банка: современные проблемы и пути их решения

В современных условиях экономики банки играют главную роль в мобилизации и перераспределении капитала, аккумуляции временно свободных денежных средств и их размещении. Поэтому важнейшей составляющей всей банковской политики является политика формирования ресурсной базы банка, которая исторически играла первичную и определяющую роль по отношению к активным операциям. Основная часть банковских ресурсов образуется в процессе проведения депозитных операций банка, от эффективной и правильной организации которых зависит эффективность функционирования любого банка. В связи с этим развитие коммерческого банка невозможно обеспечить без детально проработанной и экономически обоснованной депозитной политики, которая должна учитывать особенности деятельности самой кредитно-финансовой организации, ее клиентов, выбранные приоритеты будущего роста и улучшения показателей деятельности банка, социально-экономические условия рынка.

Изучение специальной литературы по данной теме показало, что в литературе сложились различные подходы к определению экономической сущности «депозитной политики банка». Основные подходы к определению категории «депозитной политики» представлены в таблице 1.

**Таблица 1. – Основные подходы к определению категории «депозитная политика банка»**

Автор	Определения понятия «депозитная политика»
1 Богданова О. М., Василишена Э. Н.	программа эффективного управления рисками в области пассивных операций
2 Панова Г. С.	неотъемлемая часть кредитной политики банка в целом, представляет собой банковскую политику по привлечению средств в депозиты и эффективному управлению ими
3 Гурина Л. А., Белоглазова Л.А., Лаврушина О. И	политика по привлечению денежных средств вкладчиков в депозиты и эффективному управлению процессом привлечения.
4 Кроливецкая Л. П.	основным документом, регламентирующим в коммерческих банках процесс привлечения временно свободных денежных средств, предприятий, организаций и населения в различного рода депозиты (вклады)
5 Горбатенко, М.М.	совокупность последовательно связанных действий по привлечению денежных средств клиентов в банки на условиях возвратности и платности; методов и способов, обеспечивающих эффективное управление депозитами с целью достижения приемлемого уровня рентабельности и ликвидности банка

*Примечание.* Источник: собственная разработка на основании изученной экономической литературы [1, 2, 3, 4, 5].

По нашему мнению, депозитная политика должна рассматриваться: как неотъемлемый элемент банковской политики в целом с учетом влияния и взаимообусловленности других элементов; в существенном аспекте – как элемент системы управления депозитными ресурсами, которая включает: планирование депозитных операций –

разработку депозитной политики банка (в т. ч. определение ее принципов, целей, задач), других внутрибанковских документов, регламентирующих депозитные операции; организацию и регулирование деятельности по привлечению депозитных ресурсов (использование определенных методов и средств достижения цели депозитной политики); анализ депозитного портфеля банка; контроль над осуществлением депозитных операций и состояние депозитной базы; в прикладном аспекте – как детально проработанная программа действий банка, включающие такие элементы, как: стратегия банка по разработке основных направлений депозитных операций; тактика банка по формированию депозитной базы; контроль за реализацией депозитной политики.

В прикладном аспекте депозитная политика необходима для решения задач, определенных банковской политикой в целом.

В основе любой политики, в том числе и депозитной, лежат принципы, которые выражают основные направления этой политики. Так, основой формирования депозитной политики коммерческого банка являются общие и специфические принципы. Под общими принципами депозитной политики понимаются принципы, единые и для государственной денежно-кредитной политики, проводимой на макроэкономическом уровне, и для политики на уровне каждого конкретного коммерческого банка. Это, в первую очередь, принципы комплексного подхода, научной обоснованности, оптимальности и эффективности, а также единство всех элементов депозитной политики банка. Комплексный подход находит отражение в разработке теоретических основ, приоритетных направлений депозитной политики банка с точки зрения стратегии его развития, так и в определении наиболее эффективных и оптимальных для данного этапа развития банка тактических приемов и методов ее реализации.

К специфическим принципам депозитной политики относятся принципы обеспечения оптимального уровня издержек банка, безопасности проведения депозитных операций, надежности, поскольку банк, осуществляя привлечение временно свободных денежных средств с целью их последующего размещения, стремится получить доход с учетом факторов рынка, на котором он осуществляет свою деятельность. Мы считаем, что благодаря данным принципам любой банк может сформировать как стратегические, так и тактические направления в организации депозитного процесса, обеспечивая тем самым эффективность и оптимизацию его депозитной политики [6].

Разумеется, современная депозитная политика банка должна учитывать интересы населения не только в зависимости от социального уровня, но и также быть дифференцированной по суммам и срокам хранения вклада. Коммерческим банкам необходимо иметь в виду, что у каждой группы населения свои возможности по размещению вкладов. Основной целью депозитной политики коммерческого банка является привлечение оптимального объема денежных ресурсов (по срокам и по валютам), необходимого и достаточного для работы на финансовых рынках, при условии обеспечения минимального уровня издержек. Ресурсы банк привлекает в ходе проведения конкретных операций, предусмотренных действующими банковскими лицензиями. При этом основными инструментами, используемыми банком для этих целей, являются:

- открытие и ведение счетов юридических и физических лиц, предполагающее поступление на эти счета денежных средств;
- открытие и ведение счетов других банков, предполагающее поступление на эти счета денежных средств;
- открытие на банк лимитов со стороны других банков, позволяющее привлекать ресурсы в форме межбанковских кредитов.

На банковскую сферу оказывают влияние огромное число факторов. Эти факторы носят как экономический, так и политический характер. К числу важнейших факторов, по нашему мнению, которые оказывают наибольшую роль в области банковской депозитной политики можно отнести:

- 1) отсутствие реальных экономических и, что самое главное, политических предпосылок для стабилизации и оживления экономики;
- 2) дальнейший рост инфляционных ожиданий;
- 3) сокращение реальных доходов населения и дальнейшая процентная дифференциация соотношения «бедные/богатые»;
- 4) отсутствие понимания того, что опасна не сама по себе девальвация, а девальвация непрогнозируемая;
- 5) резкое сужение финансовой базы банковской системы в условиях падения реальных доходов населения, спада реального сектора экономики, кризиса доверия к финансовым институтам, чем существенно ограничиваются возможности покрытия потребностей реального сектора экономики в заимствованиях за счет внутренних источников [6].

Можно сделать вывод, что депозитная политика направлена на привлечение, распределение и удержание денежных средств физических и юридических лиц [7]. Для того, что гибко управлять активами и пассивами коммерческого банка необходимо сформировать ресурсную базу, привлечь клиентов и постоянно искать новые источники привлечения ресурсов. Эффективное управление пассивами предполагает осуществление грамотной депозитной политики. Мы считаем, что депозитная политика имеет некоторые проблемы и предлагаем пути их решения информация представлена в таблице 2.

**Таблица 2 – Современные проблемы в области депозитной политики и пути их решения**

Проблема	Пути решения
Обеспечение сохранности вкладов	Страхование вкладов; повышение финансовой устойчивости и ликвидности деятельности банка
Ограниченность в формировании ресурсной базы	Привлечение новых клиентов; активизация депозитной политики; анализ среды, рынка сбережений, места и роли банка на этом рынке
Конкуренция в банковской сфере	Повышение привлекательности вкладов; применение новых технологий; повышение качества обслуживания; укрепление имиджа банка; грамотная рекламная политика
Нестабильность в банковской сфере во время кризиса и посткризисный период	Взаимосвязь депозитных, кредитных и прочих операций банка для поддержания его стабильности, надежности и финансовой устойчивости; диверсификация ресурсов банка с целью минимизации риска; сегментирование депозитного портфеля
Недостатки в организации депозитного процесса, отсутствие научно обоснованной концепции проведения депозитной политики	Создание структурного подразделения, привлечения квалифицированных специалистов и обучение сотрудников

*Примечание.* Источник: собственная разработка на основании изученной экономической литературы.

Мы уверены, что благодаря эффективной депозитной политике коммерческого банка можно поддерживать потенциал банка на необходимом для современной экономики уровне.

**Список использованных источников:**

1. Белоглазова, Г. Н. Банковское дело : учеб. пособие для вузов / Г. Н. Белоглазова, Л. П. Кроливецкая. – 5-е изд., - М. : Финансы и статистика, 2007. – 214 с.
2. Богданова, О. М. Коммерческие банки России: формирование условий устойчивого развития : учеб. пособие для вузов / О. М. Богданова. – М. : Финстатинформ, 1998. – 56 с.
3. Василишен, Э. Н. Механизм регулирования деятельности коммерческих банков в России на макро- и микроуровне : учеб. пособие для вузов / Э. Н. Василишен, Л. Я. Маршавина. – М.: Экономика, 1999. – 245 с.
4. Панова, Г. С. Кредитная политика коммерческого банка : учеб. пособие для вузов / Г. С. Панова. – М. : ДИС, 1997. – 240 с.
5. Банковский менеджмент [Текст] : учебник / под ред. О. И. Лаврушина. - 4-е изд., стер. - М. : Кнорус, 2011. - 560 с.
6. Банковский менеджмент [Текст] : учебник / под ред. Е. Ф. Жукова, Н. Д. Эриашвили. - 4-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 319 с.
7. Васильева А.С. Особенности депозитной политики коммерческого банка в современных условиях // Финансы и кредит. - 2011. - № 40. - С. 42-52.

**Корзун Л.А., Дашкевич О.В.**, студенты 3 курса,  
группа Ф-31, учетно-финансовый факультет

Научный руководитель: **Шабловская Т.В.**, к.э.н. доцент

*Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации  
(г. Гомель, Беларусь)*

e-mail: Myrzulka\_rylut@mai.ru

**Состояние и перспективы развития золотовалютных резервов Республики Беларусь**

Золотовалютные резервы, или, иначе, резервы международных ликвидных средств, для многих стран в настоящее время являются наиболее крупным национальным финансовым активом и инструментом реализации денежно-кредитной политики. Даже в развитых странах размер этого фонда достигает нескольких процентов, не говоря уже о развивающихся странах, где они сопоставимы с размером ВВП. Иначе говоря, размер золотовалютного запаса является одним из важнейших макроэкономических показателей развития

экономики, а его постоянный рост — показателем стабильности не только экономики, но и других сфер государства, в том числе и государственного развития. В формировании резервов непосредственно распоряжаются Центральный банк и Министерство финансов. В контроле над резервами может участвовать правительство и иные госорганы.

Основным назначением золотовалютных резервов является сокращение волатильности национальной денежной единицы, связанной с активностью спекулянтов и неравномерностью внешнеэкономической деятельности хозяйствующих субъектов.

В настоящее время золотовалютные резервы Национального банка Республики Беларусь выполняют несколько макро-экономических функций:

- 1) формальное обеспечение национальной валюты;
- 2) поддержание стабильности внешней торговли;
- 3) обеспечение выплат по государственному и частному внешнему долгу.

Уровень золотовалютных резервов отражает внешнеэкономический товарооборот и потоки капитала в предыдущие периоды. В соответствии с международной практикой оптимальным уровнем золотовалютных резервов признаётся тот объём накоплений Национального банка, который позволяет обеспечивать импорт товаров и услуг в течение трёх месяцев.

Сегодня перед Национальным банком Республики Беларусь встает задача не просто увеличения золотовалютных резервов, но и обеспечения их рациональной структуры. Это касается как их общей структуры, то есть соотношения фонда драгоценных металлов и камней и валютного фонда, так и внутренней структуры каждого фонда в отдельности, то есть в соотношении различных видов драгоценных металлов и камней, и в соотношении различных видов валют. Сегодняшняя структура резервов Республики Беларусь, как общая, так и внутренняя, создавалась по принципу "как получится" и поэтому имеет серьезные недостатки, чреватые большими потерями материальных ценностей, но несмотря на это, она находится в непрерывном движении, представляя собой сравнительно сложную систему постоянно меняющихся элементов — драгоценных металлов и драгоценных камней, наиболее устойчивых иностранных валют.

До сегодняшнего дня валютные резервы Республики Беларусь быстро росли, а запасы золота не увеличивались, даже уменьшались. Это означает, что структура золотовалютных резервов ухудшилась, ибо в ней увеличилась доля элементов, способных быстро обесцениться, и уменьшилась доля элементов, устойчивых к обесценению.

Поддержанию золотовалютных резервов способствовали поступления средств от продажи Министерством финансов Республики Беларусь и Национальным банком Республики Беларусь облигаций, номинированных в иностранной валюте, поступления от взимания экспортных пошлин на нефтепродукты, а также покупка Национальным банком иностранной валюты на торгах ОАО "Белорусская валютно-фондовая биржа" (Рисунок).

Всего	Драгоценные металлы и камни						Резервные активы в иностранной валюте	Прочие активы
	Всего	в том числе:				Драгоценные камни		
		Монетарное золото в определении ССРД МВФ	Прочее золото (на счетах в инобанках)	Другие драгоценные металлы				
01.10.2015*	5 042,0	1 913,0	1 582,7	233,1	47,9	49,3	2 160,2	968,8
01.09.2015	5 024,3	1 945,7	1 720,6	127,8	47,5	49,7	2 456,5	622,1
01.08.2015	5 194,5	1 887,0	1 664,8	123,6	48,1	50,5	2 265,9	1 041,6
01.07.2015	5 065,6	2 027,3	1 679,2	226,3	71,7	50,1	1 770,2	1 268,1
01.06.2015	5 221,9	2 066,3	1 707,9	230,0	76,5	51,9	2 588,3	567,2
01.05.2015	5 127,2	2 049,7	1 691,3	227,9	76,8	53,8	2 554,3	523,2
01.04.2015	4 993,3	2 089,5	1 699,5	229,4	107,8	52,8	2 387,1	516,8
01.03.2015	5 256,1	2 138,2	1 619,9	352,2	113,4	52,8	2 591,4	526,5

**Рисунок — Структура и динамика золотовалютных резервов Республики Беларусь (в национальном определении) в 2015 году**

*Источник: собственная разработка на основе статистических данных [2].*

Из вышесказанного следует, что оптимизация структуры международных резервов состоит, прежде всего, в увеличении доли золота, постепенном отходе от доллара США, внесении в состав резервов драгоценных металлов и камней.

Анализ теории и практики управления золотовалютными резервами Республики Беларусь показал, что существующая в Беларуси система управления резервными активами нуждается в трансформации. Мировой финансовый кризис продемонстрировал, что благоприятная внешнеэкономическая конъюнктура не может являться стабильным источником развития национальной экономики Беларуси. В этой связи особое внимание должно уделяться вопросу повышения эффективности управления накопленными за период благоприятной конъюнктуры средствами.

Для повышения эффективности управления международными резервами органам денежно-кредитного и валютного регулирования страны необходимо всесторонне анализировать динамику золотовалютных резервов и выработать управленческие решения по следующим направлениям.

Во-первых, необходимо внедрение в Национальный банк Республики Беларусь в сфере управления золотовалютными резервами надежного институционального и управленческого механизма, подерживаемого соответствующей правовой базой, а также распределение ролей и ответственности в рамках операций по управлению резервами.

Во-вторых, необходимо определить оптимальный для современных экономических условий объем золотовалютных резервов. Слишком сильное снижение их уровня в результате потери, либо по причине систематически высокого дефицита платежного баланса может обернуться тем, что в какой-то момент страна не сможет обеспечить свои необходимые потребности за счет импорта либо окажется не в состоянии обслуживать свои долговые обязательства перед иностранными кредиторами. В то же время, наличие резервов сверх оптимальных уровней влечет снижение инвестиционного потенциала страны и потери от резервирования дополнительных доходов экономики.

В-третьих, существует проблема выбора оптимальной структуры золотовалютных резервов — относительных долей между отдельными компонентами, способствующих достижению компромисса целей сохранности, ликвидности и доходности вложений. В частности, важным является определение эффективного стоимостного соотношения между иностранной валютой и золотом.

В-четвертых, перед Национальным банком Республики Беларусь стоит задача диверсификации валютной части международных резервов. Диверсификация подразумевает формирование валютной структуры резервов, то есть выбор резервных валют, в которых будут храниться активы, и определение удельного веса инвестиций в каждую из валют в общем объеме валютных резервных активов.

В-пятых, для повышения эффективности размещения международных резервов необходимо определить набор и структуру финансовых инструментов для формирования каждого из моновалютных портфелей (портфелей, включающих в себя все активы, номинированные в конкретной резервной валюте). При этом необходимо находить баланс между критериями надежности, прибыльности и ликвидности. Мировая практика показывает, что достижение стабильных результатов при управлении золотовалютными резервами возможно лишь при использовании разработанных процедур, методик, технологий, алгоритмов для построения портфеля ценных бумаг и эффективного реагирования на самые разнообразные рыночные ситуации.

Наконец, в текущих условиях мирового кризиса Национальному банку Республики Беларусь необходимо быть готовыми к тому, что при определенных обстоятельствах государственные власти могут решить конвертировать средства государственных фондов и использовать полученную валюту для погашения внешней задолженности ряда отечественных предприятий, многие из которых находятся в частичной собственности государства, либо направить часть валютных активов фондов на решение важнейших социально-экономических задач путем импорта иностранного оборудования, технологий или услуг. Эта возможность накладывает дополнительные ограничения на состав и структуру эффективного резервного портфеля.

В целом следует отметить, что система управления золотовалютными резервами является сложным, комплексным процессом, требует особого внимания и должного контроля.

Безусловно, золотовалютные резервы можно рассматривать как страховой фонд государства на случай дестабилизирующей ситуации на финансовом, в частности, валютном. Однако нельзя забывать и о том, что это также потенциальный инвестиционный фонд страны в целях экономического развития. Вместе с тем, до сих пор продолжаются дискуссии относительно возможности и целесообразности использования фонда золотовалютных резервов в этом качестве, что подтверждает актуальность поставленной проблемы.

#### Список использованных источников:

1. Внешнеторговый баланс и золотовалютные резервы государства / Банковский вестник: информационно – аналитический и научно - практический журнал Национального банка Республики Беларусь. 2014. – 19-26 с.
2. Статистические данные «О состоянии золотовалютных резервов Республики Беларусь» [Электронный ресурс] / Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/Press/?nId=1206>. Дата доступа 23.11.2015.

### **Фінансовий інжиніринг: підходи до визначення дефініції**

В сучасній науковій літературі не існує єдиного тлумачення поняття «фінансовий інжиніринг». Фінансовий інжиніринг є досить новим науковим напрямом, тому існують різні трактовки цього поняття, але системного бачення цього визначення, сфер його застосування, ознак та інструментарію немає.

Ю. С. Масленченков під фінансовим інжинірингом розуміє «фінансове забезпечення клієнта з використанням різних банківських продуктів, у тому числі власних банківських фінансових технологій і фінансових інструментів ринку, яке відповідає потребам як клієнта, так і інтересам банку» [6].

І. В. Котькалова-Литвин визначає «фінансовий інжиніринг» в контексті створення інноваційних банківських продуктів і послуг, які застосовуються банками для перерозподілу фінансових ресурсів, ризиків, ліквідності, прибутковості та інформації відповідно з власними інтересами, специфічними потребами контрагентів і змінами в макро - і мікросередовищі банку [2].

Слід зазначити, що спрямованість фінансового інжинірингу на мінімізацію ризиків підтверджує О.М. Сохацька, яка зазначає, що фінансовий інжиніринг - це конструювання різних фінансових інновацій, в першу чергу, з метою ефективного управління ризиками та додаткового отримання доходу.

І. А. Герасимович тлумачить фінансовий інжиніринг як технологію розробки нових фінансових моделей, інструментів та процедур управління фінансовою діяльністю економічних суб'єктів. [2]

Б.М. Рапопорт та А.І. Скубченко під інжинірингом розуміють «систему методів та прийомів, що використовуються для створення бізнесу та задовольняють внутрішні цілі підприємства». У це поняття включають такі елементи, як процедури для проектування бізнесу, знання, що дозволяють виміряти ефективність вкладеного в об'єкт капіталу, винахідливість тощо. [7]

І.Т. Балабанов розглядає інжиніринг, «як визначену форму експорту послуг (передачу знань, технологій та досвіду) із країни виробника до країни замовника». Інжиніринг включає комплексні дослідження щодо підготовки техніко- економічного обґрунтування, комплексу проектних документів, а також розробку рекомендацій стосовно організації виробництва та управління, експлуатації обладнання та продажу готової продукції. Фінансовий інжиніринг є більш вузьким поняттям.

Інші вчені під поняттям «фінансовий інжиніринг» розуміють цілеспрямоване розроблення нових фінансових інструментів або нових схем здійснення фінансових операцій. На нашу думку, фінансовий інжиніринг визначається як розвиток та творче застосування фінансових технологій для вирішення фінансових проблем та використання фінансових можливостей. [1]

О. В. Іванова зазначала, що фінансовий інжиніринг - це процес, який адаптує існуючі фінансові інструменти і процеси та створює нові, щоб дозволити суб'єктам фінансового ринку більш ефективно пристосуватися до навколишнього середовища, яке постійно змінюється. [3]

Дж. Фіннерті вважає, що фінансовий інжиніринг забезпечує утворення фінансових інноваційних інструментів на ринку цінних паперів. Також, цю тему досліджував Ю. І. Капелінський, який стверджував, що фінансовий інжиніринг - це конструювання фінансових інструментів та технологій для управління портфелем цінних паперів. [4]

З погляду практики, фінансовий інжиніринг охоплює різні сфери економіки та напрями діяльності. Значну роль фінансового інжинірингу простежуємо в торгівлі цінними паперами та деривативами. Як правило, основою для існування похідних цінних паперів є невизначеність у майбутньому. Тому механізм випуску та обігу похідних цінних паперів пов'язаний з правом на придбання чи продаж протягом терміну, визначеного договором (контрактом), цінних паперів, інших фінансових ресурсів.

Фінансовий інжиніринг відіграє значну роль в управлінні короткостроковими та довгостроковими інвестиціями. Так, були розроблені та впроваджені в практику такі інструменти, як взаємні фонди грошового ринку, взаємні фонди. Взаємні фонди грошового ринку продають свої паї дрібним інвесторам, а потім об'єднують кошти для наступного інвестування — так само, як і традиційні взаємні фонди. Різниця полягає в тому, що взаємні фонди грошового ринку інвестують кошти виключно в низькоризикові короткострокові інструменти грошового ринку. Дохід від цих інструментів потім розподіляється між пайовиками за відрахуванням невеликих комісійних. У більшості випадків вартість паю була постійною, дивіденди сплачувалися часто, як правило щоденно, і переглядалися щомісяця. Потім взаємні фонди грошового ринку отримали можливість випускати чеки, що ще більше підвищило їхню привабливість.



У галузі корпоративних фінансів часто виникає потреба у фінансовому інжинірингу для створення нових інструментів або технологій захисту капіталів при здійсненні значних за обсягом комерційних операцій.

В умовах сьогодення, фінансовий інжиніринг нерозривно пов'язаний з обслуговуванням підприємств малого та середнього бізнесу, а також населення. Банківські послуги є також невід'ємною частиною фінансового інжинірингу. До таких послуг відносимо: розроблення та впровадження нових операційних схем для здійснення фінансово-кредитних операцій; розроблення нових фінансових інструментів; розподіл грошових потоків між економічними суб'єктами; дослідження та аналіз стану та потреб фінансового ринку як в окремій галузі, так і у країні загалом тощо. Слід також зазначити, що фінансовий інжиніринг допомагає комерційним банкам та іншим небанківським фінансовим посередникам оперативної та ефективно реагувати на зміни, що відбуваються в Україні та світі, в законодавстві конкретної країни, всередині конкретного суб'єкта економіки.

До проблем фінансового інжинірингу належать питання, що виникають при злитті або поглинанні підприємств. Прикладом такого фінансового інжинірингу можна назвати появу "проміжного" фінансування. При "проміжному" фінансуванні інвестиційний банк надає кредит групі викупу на строк, доки не буде організовано фінансування на стабільнішій основі. Надаючи такий кредит, інвестиційний банк отримує не лише проценти, а й комісійні доходи за надання консультаційних та інших послуг. Водночас банк зацікавлений у поверненні кредиту достроково, оскільки такий кредит є досить ризиковим.

Відчутну роль відіграє фінансовий інжиніринг у фінансуванні зовнішньої торгівлі, залученні грошових ресурсів для інвестицій; покритті бюджетного дефіциту, зниженні бази оподаткування у клієнта, включаючи самі банки; сек'юритизації активів; управлінні ризиками тощо.

Застосування фінансового інжинірингу передбачає наявність висококваліфікованих спеціалістів, які повинні мати відповідний рівень знань у галузях економічної та фінансової теорії, бухгалтерської та банківської справи, юриспруденції, математики, статистики та оподаткування, володіти мистецтвом моделювання. Крім того, необхідно знати комп'ютерну та телекомунікаційну техніку, бути поінформованим про наявні, розроблені фінансові інструменти та схеми, розуміти, в який спосіб їх можна використати при вирішенні поставлених фінансових проблем.

Проаналізувавши наукові джерела та дослідження провідних економістів сучасності, робимо висновок, що фінансовий інжиніринг - це розвиток, впровадження та ефективне управління фінансовими інструментами і ресурсами, за допомогою сучасних технологій з метою підвищення якості фінансово-економічних відносин між суб'єктами господарювання та їх посередниками, враховуючи раціональний обіг грошових потоків між учасниками з позицій ефективного та рентабельного використання ресурсів капіталу, часу та інших затрат.

#### Список використаних джерел:

1. Горобінська І.В. Фінансовий інжиніринг як інструмент державного регулювання відтворювальних процесів в транспортній галузі/ І.В. Горобінська // Управління проектами, системний аналіз і логістика. –Вип.10, 2012.
2. Герасимович І. А. Фінансовий інжиніринг як об'єкт обліку інновацій/ Герасимович І. А.// Серія «Економіка». - Вип.1 (45) Т.2 - Науковий вісник Ужгородського університету 2015.
3. Иванова О. В. Банковские инновации и направления их развития в Российской Федерации : дис. канд. экон. наук / О. В. Иванова // Кубанский государственный университет. - Краснодар, 2011.
4. Капелинский Ю. И. Теоретические аспекты финансового инжиниринга с использованием ценных бумаг / Ю. И. Капелинский // Банковские услуги. - 1998. - № 3. Шевченко Р.І. Банківські операції. - К.КНЕУ, 2000.
5. Ковальев А. Банковский инжиниринг – новый мир финансов/ А.Ковалев/ Финансовый директор. - №5, 2007г.
6. Масленченков Ю. С. Финансовый менеджмент в коммерческом банке: [Технология финансового менеджмента клиента] / Ю.С. Масленченков. - М. : Перспектива, 1997.
7. Рапопорт Б.М. Инжиниринг и моделирование бизнеса / Б.М.Рапопорт, А.И. Скубченко – М.: Тандем, 2001.
8. Финнерти Дж. И. Финансы корпораций: теория, методы и практика/ Дж. И. Финнерти, Ч. Ф. Ли; [пер. с англ.]. - М. : ИНФРА-М, 2000.

**Кошук Т.В., к.е.н.**

Науково-дослідний фінансовий інститут

ДННУ «Академія фінансового управління» Міністерства фінансів України( м. Київ)

e-mail: koshchuk@meta.ua

### Наближення справляння акцизного податку з тютюнових виробів в Україні до стандартів ЄС

Початок імплементації з 1 січня 2016 р. Угоди про асоціацію з Європейським Союзом – це перший крок на шляху поглиблення економічної співпраці між нашою державою і ЄС, який зобов'язує Україну адаптувати її податкове законодавство до низки директив ЄС та встановлює терміни, у які це слід зробити. Поки що нашої державі не надано перспективи членства в Об'єднаній Європі, а тому потреба забезпечення повної відповідності національного податкового законодавства гармонізованим податковим нормам ЄС може виникнути не скоро. Це дає підстави зосередитися на оцінці норм Податкового кодексу України стосовно акцизного податку з тютюнових виробів в контексті положень Директиви Ради 2011/64/ЄС від 21 червня 2011 р. про структуру та ставки акцизів для тютюнових виробів (кодифікація), які зазначені в Угоді про асоціацію.

Згідно із Додатком XXVIII до глави 4 «Оподаткування» розділу V «Економічне і галузеве співробітництво» Угоди про асоціацію між Україною та Європейським союзом, наша держава зобов'язана «наблизити» своє законодавство до законодавства ЄС щодо акцизного податку, зокрема, до положень Директиви Ради 2011/64/ЄС від 21 червня 2011 р. про структуру і ставки акцизів для тютюнових виробів (кодифікація) [1] протягом 2 років з дати набрання чинності Угодою (крім статей 7(2), 8, 9, 10, 11, 12, 14(1), 14(2), 14(4), 18, 19, для яких графік імплементації буде встановлений Радою асоціації пізніше).

Директива Ради 2011/64/ЄС визначає основні принципи гармонізації структури та ставок акцизного податку щодо тютюнових виробів (переробленого тютюну).

Згідно зі статтями 3 - 5 Директиви, переробленим тютюном є:

- сигарети (тютюн у ролах, котрий можна курити таким, яким він є і який не є сигарами або сигариллами; тютюн у ролах, який шляхом простої непромислової обробки засипається в трубки цигаркового паперу; тютюн у ролах, котрий шляхом простої непромислової обробки загортається в цигарковий папір);

- сигари та сигарилли (тютюн у ролах із зовнішньою обгорткою природного тютюну; тютюн у ролах із фільтром з обмолоченої суміші та з зовнішньою обгорткою нормального кольору сигари, відновленого тютюну, що повністю покриває виріб, в тому числі, при необхідності, фільтр, але не, щодо загострених сигар, загострений кінець, у разі, якщо питома вага, не включаючи фільтр чи мундштук, становить не менше 2,3 г і не більше 10 г, а окружність щонайменше однієї третини довжини не менше 34 мм);

- тютюн для куріння: 1) дрібно рублений тютюн для скручування в сигарети (тютюн, який був порізаний або іншим чином подрібнений, скручений у вигляді джгутів або спресований у блоки і який можна курити без подальшої промислової переробки); 2) інший тютюн для куріння (залишки тютюну, розфасовані для роздрібною торгівлі, які не є сигаретами, сигарами та сигариллами і які можна курити; залишками тютюну є залишки листя тютюну і побічні відходи, одержані від переробки тютюну чи виробництва тютюнових виробів).

У п.1 статті 7 Директиви йдеться про те, що до сигарет застосовуються: 1) адвалорний акциз у відсотках від максимальної роздрібною ціни з урахуванням всіх податків (допускається неврахування мита); 2) специфічний акциз, який встановлюється на одиницю продукту. Максимальна роздрібною ціна визначається виробником або імпортером сигарет.

Адвалорна і специфічна ставки акцизу мають бути однаковими для всіх видів сигарет, а відсоток специфічного компонента акцизу від суми акцизу на сигарети має визначатися на основі середньозваженою роздрібною ціни продажу. Середньозважена роздрібною ціна продажу розраховується шляхом ділення загальною вартості всіх вироблених сигарет (виходячи з їх роздрібною ціни з урахуванням усіх податків) на їх загальну кількість. З 1 січня 2014 р. специфічний акциз не повинен бути меншим за 7,5 % і більшим за 76,5 % сукупного податкового навантаження (ПДВ + адвалорний та специфічний акциз). При цьому загальна сума акцизу на сигарети повинна складати щонайменше 60 % від середньозваженою роздрібною ціни продажу. Водночас ця сума не має бути меншою 90 євро за 1000 сигарет, незалежно від середньозваженою роздрібною ціни продажу. Країни ЄС, котрі стягують акциз у розмірі не менше 115 євро за 1000 сигарет, можуть не дотримуватися вимоги щодо згаданих 60 %. Термін імплементації в Україні цих положень Директиви не встановлено.

Щодо сигар, сигарил і тютюну для куріння Україні слід протягом 2 років із дати набрання чинності Угодою про асоціацію з ЄС імплементувати у її податкове законодавство п.3 статті 14 Директиви щодо ставок акцизів, які потрібно встановлювати без розмежування всередині кожної групи за якістю, презентацією, походженням продукції, матеріалами, котрі використовуються при їх виробництві, характеристиками фірми-виробника, чи за будь-яким іншим критерієм.

Утім, Директивою також передбачено, що відносно цих тютюнових виробів ставки можуть бути: або адвалорними (розраховуватися на базі максимальної роздрібною ціни); або встановлюватися у твердій сумі за кілограм (щодо сигар і сигарил – у твердій сумі за певну кількість одиниць продукції); або поєднувати у собі адвалорну та специфічну компоненти. При цьому у разі застосування до сигар, сигарил і тютюну для куріння адвалорних або змішаних ставок можна встановлювати мінімальний розмір акцизу. Суми акцизу мають бути для: сигар або сигарил не нижчими 5 % від роздрібною ціни продажу, включаючи всі податки, або 12 євро за 1000 одиниць або за кілограм; дрібно нарізаного тютюну для куріння, призначеного для скручування сигарет, не нижчими 46 % середньозваженою роздрібною ціни продажу або 54 євро за кілограм (з 1 січня 2015 р.); іншого тютюну для куріння не нижчими 20 % від роздрібною ціни продажу, включаючи всі податки, або 22 євро за кілограм. Термін імплементації в Україні цих положень Директиви Ради 2011/64/ЄС не встановлено.

Відповідно до пп. 215.3.2 Податкового кодексу, в Україні підакцизними товарами в розрізі тютюнових виробів, тютюну і промислових замінників тютюну є: 1) тютюнова сировина і тютюнові відходи (код згідно з УКТ ЗЕД 2401); сигари і сигарилли (код згідно з УКТ ЗЕД 2402100000); 2) сигарети з фільтром та без фільтра (код згідно з УКТ ЗЕД 2402109020 й 2402109010); 3) тютюн і замінники тютюну, інші, промислового виробництва, тютюн «гомогенізований» або «відновлений», тютюнові екстракти та есенції (код згідно з УКТ ЗЕД 2403). Як бачимо, не вся ця тютюнова продукція належить до «гармонізованих» підакцизних товарів. Зокрема, Директива Ради 2011/64/ЄС не регулює оподаткування акцизами тютюновою сировини та тютюнових виробів не для куріння (з переліку,

охопленого кодом УКТ ЗЕД 2403, «тютюном для куріння» є лише тютюн для куріння, в тому числі такий, що містить заміники тютюну у будь-якій пропорції). Тому потрібно внести відповідні зміни до Податкового кодексу щодо структури підакцизних товарів цієї групи.

Згідно з п. 214.1 Податкового кодексу, базою оподаткування акцизним податком із застосуванням адвалорних ставок є вартість товару за максимальними роздрібними цінами без ПДВ і з урахуванням акцизного податку. Ця норма не відповідає згаданому п. 1 статті 7 Директиви Ради 2011/64/ЄС. Тому потрібно внести відповідні зміни до Податкового кодексу – визначити базою оподаткування акцизним податком із застосуванням адвалорних ставок вартість товару за максимальними роздрібними цінами з урахуванням усіх податків.

Зауважимо, що до 2011 р. адвалорний компонент акцизу для вироблених в Україні тютюнових виробів розраховувався на основі оптової ціни виробника (без ПДВ і акцизного збору), а для імпортованих – на основі максимальних роздрібною ціни, встановленої імпортером (також без урахування ПДВ і акцизного збору) [2, с. 108]. Відповідно, з ухваленням Податкового кодексу зроблено крок у напрямі «наближення» вітчизняного акцизного оподаткування тютюнових виробів до стандартів ЄС.

В Україні максимальні роздрібні ціни на підакцизні товари встановлюють виробники або імпортери шляхом декларування таких цін (п. 220.1 Податкового кодексу). Ця норма відповідає положенням Директиви Ради 2011/64/ЄС.

Вітчизняна специфічна ставка акцизного податку не прив'язана до середньозваженої ринкової ціни продажу, що суперечить вимогам Директиви. Але з такою прив'язкою можна не поспішати.

В Україні ставки акцизу для сигарет із фільтром та без фільтра є змішаними і однаковими (з 2015 р.), а щодо сигар, сигарил та іншого тютюну для куріння є специфічними і не є диференційованими (це кореспондує з положеннями Директиви Ради 2011/64/ЄС). П. 125.3.3 Податкового кодексу встановлено мінімальне акцизне податкове зобов'язання зі сплати акцизного податку для сигарет. При цьому з ухваленням Податкового кодексу України відбувся перехід від застосування цього мінімального податкового зобов'язання у відсотках від максимальної роздрібною ціни (без ПДВ та акцизу) до його встановлення у твердій сумі, як це регламентовано Директивою.

Вимога Директиви щодо ставок акцизів для сигар, сигарил та тютюну для куріння, які слід встановлювати без розмежування всередині кожної групи за якістю, презентацією, походженням продукції, матеріалами, які використовуються при їх виробництві, характеристиками фірми-виробника, чи за будь-яким іншим критерієм нашою державою виконується.

Ставки акцизного податку щодо сигар, сигарил й іншого тютюну для куріння в Україні є дещо нижчими мінімальних ставок їх оподаткування акцизами, встановлених Директивою. Так, наприклад, на 1 січня 2015 р. вітчизняна ставка акцизного податку для сигар та сигарил становила 285,6 грн. за 1000 шт. (у перерахунку на євро за курсом НБУ на 1 вересня 2015 р. 1 : 24,5 ця ставка становила 11,6 євро за 1000 шт. за відповідної мінімальною ставки на території ЄС – 12 євро за 1000 шт.). Оскільки існують розбіжності щодо бази оподаткування адвалорним акцизом в нашій державі та в Об'єднаній Європі, а специфічна ставка акцизного податку щодо сигарет в Україні не прив'язана до їх середньозваженої ринкової ціни продажу, неможливо провести коректне порівняння вітчизняних ставок акцизного оподаткування сигарет із їх мінімально допустимим рівнем у ЄС. Натомість слід констатувати, що мінімальне акцизне податкове зобов'язання зі сплати акцизного податку для сигарет в Україні (на 1 вересня 2015 р. 304,11 грн., тобто 12,4 євро за 1000 шт.) є більше ніж в 7 разів меншим відповідного мінімального показника в ЄС (90 євро).

Оскільки наразі для нашої держави не обов'язковим є дотримання вимог Директиви Ради 2011/64/ЄС щодо мінімальних ставок акцизів, ставку акцизного оподаткування сигарет в Україні слід підвищувати поступово, зважаючи на ризик збільшення обсягів їх контрабанди, тіншового виробництва і реалізації, не намагаючись методом «великого стрибка» наблизитися до відповідних стандартів ЄС (останні після девальвації гривні стали ще менш досяжними). Для ілюстрації величезного «розриву» у навантаженні акцизного податку на сигарети в Україні та країнах ЄС проведемо відповідні порівняння між нашою державою і Латвією. На 1 січня 2015 р. специфічна ставка акцизу на сигарети в Україні складала 277,33 грн. (11,3 євро) за 1000 шт. проти 51,8 євро у Латвії. При цьому адвалорні ставки акцизу в нашій державі та Латвії становили 12 і 25 % відповідно (в Латвії від максимальної роздрібною ціни з урахуванням ПДВ, в Україні ПДВ в базу оподаткування не включався) [3; 4].

Таким чином, при розробці Податкового кодексу України низку його норм (зокрема, щодо мінімального акцизного податкового зобов'язання зі сплати акцизного податку для сигарет у твердій сумі) було узгоджено з положеннями Директиви Ради 2011/64/ЄС від 21 червня 2011 р. про структуру і ставки акцизів для тютюнових виробів (кодифікація). Окремі зміни у вітчизняному акцизному оподаткуванні, які набрали чинності в 2015 р. (вирівнювання специфічних ставок акцизного податку для сигарет з фільтром і без фільтра), також спрямовані на врахування вимог Директиви (згідно з Угодою про асоціацію). Утім, залишилися розбіжності між нормами Податкового кодексу України і Директиви Ради 2011/64/ЄС, для усунення яких найближчим часом потрібно: 1) здійснити поділ тютюнових виробів підакцизних товарів на групи «гармонізованих» та «негармонізованих»

підакцизних товарів; 2) визначити базою оподаткування із застосуванням адвалорних ставок вартість товару за максимальними роздрібними цінами з урахуванням ПДВ й акцизного податку.

**Список використаних джерел:**

1. Про структуру і ставки акцизів, що застосовуються до тютюнових виробів (кодифікація) [Електронний ресурс]: Директива Ради ЄС від 21 червня 2011 р. – 2011/64/ЄС. – Режим доступу: <http://www.minjust.gov.ua/45885>.
2. Балакін Р.Л. Акцизне оподаткування тютюнових виробів в державах – членах Європейського Союзу та в Україні / Р.Л. Балакін // Фінанси України. – 2007. – №10. – С. 96 - 111.
3. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]: від 2 грудня 2010 р. – №2755-VI. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
4. Excise duty tables. Ref 1042 rev 1, January 2015. Part III. Manufactured tobacco [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/resources/documents/taxation/excise\\_duties/tobacco\\_products/rates/excise\\_duties-part\\_iii\\_tobacco\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/excise_duties/tobacco_products/rates/excise_duties-part_iii_tobacco_en.pdf).

**Кравець Н.В.**, студентка 4 курсу, група ФК-122, факультет фінанси і кредит  
Науковий керівник : **Марченко Н.А.**, к.е.н., доцент  
*Навчально-науковий інститут економіки  
Чернігівський національний технологічний університет*  
e-mail: [kravets1994@ukr.net](mailto:kravets1994@ukr.net)

### **Проблеми фінансування системи охорони здоров'я в Україні**

В умовах інтеграції України до світової економічної спільноти забезпечення населення країни медичними послугами значно залежить від рішень таких складних економічних завдань, як визначення можливих і необхідних обсягів бюджетного фінансування, розвиток платних медичних послуг, підготовка кваліфікованих кадрів, впровадження нових медичних технологій, забезпечення інноваційної політики у сфері охорони здоров'я.

Провідною проблемою української охорони здоров'я, як свідчать дані аналізу вітчизняних та міжнародних експертів, є невідповідність діючої в Україні старої радянської моделі охорони здоров'я, призначеної для функціонування в умовах планової економіки, сучасним реаліям.

На сьогоднішній день в Україні виділяють такі основні проблеми у системі фінансування галузі охорони здоров'я:

- відсутність визначеного законодавством і нормативно-правовими актами чіткого переліку медичної допомоги, що повинна надаватися у державних і комунальних закладах охорони здоров'я безкоштовно на кожному рівні надання медичної допомоги та при відповідному стані фінансування цих закладів;
- недостатнє фінансування галузі охорони здоров'я, яке проявляється, крім усього, ще й значними особистими видатками громадян на медичні послуги;
- відсутність зв'язків між фінансуванням державних і комунальних закладів охорони здоров'я і кінцевими результатами їх роботи;
- неможливість ефективного управління обмеженими ресурсами в умовах системи постатейного фінансування громадських лікувально-профілактичних закладів;
- фінансування лікувально-профілактичних закладів різного рівня з бюджетів різного рівня, що додатково ускладнює координацію надання допомоги [2].

Видатки для Міністерства охорони здоров'я України, передбачені Держбюджетом–2015 у рамках фінансування сфери охорони здоров'я, становлять 10 085 134,9 тис. грн., у тому числі за загальним фондом — 7 877 024,2 тис. грн., за спеціальним — 2 208 110,7 тис. грн. Це на 53,3% більше, ніж було закладено у проекті Державного бюджету на поточний рік (6 579 560,8 тис. грн.), і на 18,4% більше порівняно з розміром видатків за цією статтею у 2014р. (8 518 281,6 тис. грн.).

Держбюджетом–2015 передбачено субвенцію місцевим бюджетам на придбання витратних матеріалів для закладів охорони здоров'я та лікарських засобів для інгаляційної анестезії, розмір якої становить 18 972,6 тис грн., а також субвенцію на придбання медикаментів та виробів медичного призначення для забезпечення швидкої медичної допомоги у сумі 137 992,3 тис. грн. Розмір даних статей Держбюджету порівняно з минулим роком не змінився.

Бюджет 2015 визначає видатки за новими бюджетними програмами «Поліпшення охорони здоров'я на службі у людей» (33 020,4 тис. грн.) та «Субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на реформування регіональних систем охорони здоров'я для здійснення заходів з виконання спільного з Міжнародним банком реконструкції та розвитку проекту «Поліпшення охорони здоров'я на службі у людей» (129 738,8 тис. грн.). Кредитором проекту виступає Міжнародний банк реконструкції та розвитку. Передбачена сума позики становить 214,73 млн грн. Метою даного проекту є реформування системи охорони здоров'я України шляхом раціоналізації медичних послуг населенню, переорієнтації на пріоритетність первинної медичної допомоги, оптимізації та реструктуризації лікарень та амбулаторних послуг вторинного рівня.

Державного бюджету в поточному році на підготовку і підвищення кваліфікації медичних та фармацевтичних, наукових та науково-педагогічних кадрів вищими навчальними закладами III і IV рівнів акредитації

становлять 2 343 413,4 тис. грн. (на 2,6% більше, ніж у 2014 р.), а на підготовку медичних і фармацевтичних кадрів вищими навчальними закладами I і II рівнів акредитації — 55 358,8 тис. грн. (на 6,9% більше). На підвищення кваліфікації медичних та фармацевтичних кадрів і підготовку наукових і науково-педагогічних кадрів у сфері охорони здоров'я виділено 212 437,5 тис. грн. (що на 4 682 тис. грн. більше порівняно з минулорічним бюджетом). Обсяг видатків на методичне забезпечення діяльності медичних (фармацевтичних) вищих навчальних закладів та закладів післядипломної освіти порівняно з 2014 р. залишився на рівні минулого року (1222,9 тис. грн.) [1].

На 42% зменшився обсяг фінансування за програмою «Спеціалізована та високоспеціалізована медична допомога, що надається загальнодержавними закладами охорони здоров'я» порівняно з минулорічним бюджетом. Також зменшився обсяг видатків за такими програмами, як «Дослідження, наукові і науково-технічні розробки, виконання робіт за державними цільовими програмами і державним замовленням, підготовка та підвищення кваліфікації наукових кадрів у сфері охорони здоров'я, фінансова підтримка розвитку наукової інфраструктури та об'єктів, що становлять національне надбання» (на 19,4%), «Спеціалізована консультативна амбулаторно-поліклінічна та стоматологічна допомога, що надається вищими навчальними закладами, науково-дослідними установами та загальнодержавними закладами охорони здоров'я» (на 20,7%), «Санаторне лікування хворих на туберкульоз та дітей і підлітків з соматичними захворюваннями» (на 1,4%).

Без змін залишився рівень видатків на організацію і регулювання діяльності установ на окремі заходи у системі охорони здоров'я та на лікування громадян України за кордоном [3].

На 85,9% збільшився обсяг видатків за програмою «Заходи із реабілітації хворих на дитячий церебральний параліч у Міжнародній клініці відновного лікування». Підвищився рівень фінансування за програмами «Забезпечення медичних заходів окремих державних програм та комплексних заходів програмного характеру» (на 51,1%), «Діагностика і лікування захворювань із впровадженням експериментальних та нових медичних технологій у закладах охорони здоров'я науково-дослідних установ та вищих навчальних медичних закладах Міністерства охорони здоров'я України» (на 20,6%), «Виконання боргових зобов'язань за кредитами, залученими ДП «Укрмедпостач» під державні гарантії, для реалізації інвестиційного проекту, оплата податкових зобов'язань (з урахуванням штрафних санкцій), що виникли в рамках реалізації інвестиційного проекту» (на 14,6%), «Функціонування Національної наукової медичної бібліотеки, збереження та популяризація історії медицини» (на 1,3%).

На фінансування медичного обслуговування співробітників державних структур у 2015р. виділено 2 458 385,7 тис. грн. Слід зазначити, що цього року у Держбюджеті відсутні статті, які передбачають видатки на медичне обслуговування працівників та пасажирів залізничного транспорту, а також видатки на медичне обслуговування та сертифікацію льотно-диспетчерського складу працівників авіаційного транспорту та надання первинної медичної допомоги пасажиром. Видатки, пов'язані з медичним обслуговуванням працівників та пасажирів залізничного транспорту будуть фінансуватись за рахунок медичної субвенції.

В табл.1 можна побачити обсяг витрат на медичне обслуговування співробітників державних структур.

Таблиця 1

Обсяг витрат на медичне обслуговування в Україні

Найменування згідно з відомчою і програмною класифікаціями видатків та кредитування державного бюджету	2015, тис. грн.	2014, тис. грн.	Темпи приросту/спаду, %
Надання медичних послуг медичними закладами	377 923,60	380 550,10	-0,7
Медичне забезпечення працівників, осіб рядового і начальницького складу органів внутрішніх справ	613 860,90	539 337,90	13,8
Стационарне лікування військовослужбовців Національної гвардії України у власних медичних закладах	40 638,80	39 660,80	2,5
Медичне лікування, реабілітація та санаторне забезпечення особового складу Збройних Сил України, ветеранів військової служби та членів їх сімей, ветеранів війни	1 092 900,90	1 086 656,60	0,6
Спеціалізована протезно-ортопедична та медично-реабілітаційна допомога інвалідам у клініці Науково-дослідного інституту протезування, протезобудування та відновлення працездатності	14 053,80	11 333,60	24
Санаторно-курортне лікування ветеранів війни, осіб, на яких поширюється чинність законів України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту», «Про жертви нацистських переслідувань» та інвалідів	93 298,00	88 383,50	5,6
Комплексне медико-санітарне забезпечення та лікування онкологічних захворювань із застосуванням високовартісних медичних технологій громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи	60 251,40	46 167,50	30,5
Медичне обслуговування і оздоровлення особового складу та утримання закладів дошкільної освіти Служби безпеки України	126 847,10	259 668,20	-51,2
Медичне обслуговування працівників Національної академії наук України	38 611,20	37 603,20	2,7
Всього	2 458 385,70	2 489 361,40	-1,2

Так, у 2015 р. видатки для Міністерства оборони України збільшено до 40 231 041,3 тис.грн.(в 2,7 раза порівняно з минулим роком). Зокрема більше ніж у 2 рази збільшено видатки на забезпечення діяльності Збройних сил України та у 9 разів — на розвиток озброєння та військової техніки Збройних сил України. Також майже в 2 рази збільшено фінансування Міністерства внутрішніх справ, внаслідок чого розмір видатків на це відомство становить 32 744 721,5 тис. грн. Фінансування Служби безпеки України у поточному році становить 4 469 021,7 тис. грн., що на 32% більше порівняно з минулорічним бюджетом.

Для розробки і запровадження ефективної державної політики реформування галузі охорони здоров'я необхідно пройти три стадії: прийняття політичних і управлінських рішень, їх реалізація та оцінка результатів реформ. Одним із напрямів реформування галузі охорони здоров'я України для поліпшення якості та доступності медикаментозного забезпечення стала солідарна участь населення у спільній оплаті витрат на медичну допомогу у формі лікарняних кас.

Багато вітчизняних науковців і практиків пропонують ввести систему медичного страхування для покращення фінансування охорони здоров'я. Проте перебудова економіки охорони здоров'я повинна починатися, перш за все, з укріплення фінансової основи галузі, із зміни загальної системи фінансування, що передбачає обов'язковий відхід від бюджетної системи фінансування до змішаної бюджетно-страхової системи, що фінансується при активній участі підприємств, установ, організацій різних форм власності з елементами добровільного медичного страхування населення.

Таким чином, запровадження в Україні системи обов'язкового медичного страхування нині на часі. Досвід країн Європи показує, що обов'язкове медичне страхування в нашій країні треба впроваджувати поступово через розвиток і поширення таких форм добровільного страхування, як лікарняні каси.

#### Список використаних джерел

- 1.Географія та динаміка ВВП (за ПКС) на душу населення у 2013 році, місце України [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://infolight.org.ua/content/geografiya-ta-dinamika-vvp-za-pks-na-dushu-naselennya-misce-ukrayini-2013>
- 2.Щорічна доповідь про стан здоров'я населення, санітарно-епідемічну ситуацію та результати діяльності системи охорони здоров'я України. 2013 рік / за ред. О. С. Муся. – К., 2014. – 438 с.
- 3.Фінальна редакція Національної стратегія реформування системи охорони здоров'я в Україні на період 2015 – 2020 років [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.apteka.ua/article/327094>

**Кравчук Г.В.**, д.е.н., професор, **Курач Д.А.**, студент 4 курсу, гр. ФК-123,  
**Савченко Т.В.**, студент 4 курсу, гр. ФК-123  
*Чернігівський національний технологічний університет*  
e-mail: Anja9707@rambler.ru

### Проблеми і перспективи розвитку ринку страхування автотранспортних засобів в Україні

Сьогоденне страхування автотранспортних ризиків пов'язане з глибокими економічними і соціальними змінами, що відбуваються в суспільстві в зв'язку з масовою автомобілізацією, зростанням парку автомобілів і інтенсивності дорожнього руху, а також величезними матеріальними втратами в результаті дорожньо-транспортних пригод (ДТП). За даними Pulitzer Center загальна кількість загиблих на автомобільних дорогах світу досягла 1 240 000 смертей на рік і, на жаль, є всі шанси збільшити число втричі, до 3 600 000 на рік до 2030 року. У країнах, що розвиваються, смертність на дорогах стала п'ятою за значимістю причиною смерті, серед таких причин, як ВІЛ / СНІД, малярія, туберкульоз та ін. (згідно з Даними Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ)).

Страхування в цілому і автострахування, як його складова частина, є інфраструктурою, яка сприяє підвищенню ефективності всіх сфер підприємницької діяльності. На сьогоднішній день ринок страхування в Україні має досить складне становище. На це вплинуло багато факторів, зокрема фінансова криза, яка понесла за собою тяжкі наслідки, нестабільне політичне становище країни. Водночас світова практика показує, що страховий ринок сприяє розвитку економіки країни та розв'язання соціальних проблем громадян.

Інтеграція страхового ринку України в міжнародні ринки фінансових послуг потребує підвищення довіри до страхових компаній, яка формується за допомогою трьох чинників: надійності, якості послуг, рівня обслуговування в разі настання страхового випадку.

З огляду на зазначене:

- усунення наслідків світової фінансово – економічної кризи з метою недопущення зниження платоспроможності страховиків;
- перегляд тарифної політики страхових компаній, зокрема тих, що мають значну питому вагу авто страхування в своїх портфелях;
- зростання ролі страхового брокера;

- створення розвинутої та платоспроможної системи страхування цивільної відповідальності власників наземних транспортних засобів, здатної компенсувати збитки від непередбачених подій;
- запровадження програм інформування населення через засоби масової інформації про стан і перспективи страхового ринку;
- розширення міжнародного співробітництва в області обміну інформацією про діяльність страхових компаній;
- відновлення довіри українського народу до страховиків, що передбачає повернення вкладених коштів;
- підвищення потужності страхових компаній шляхом підвищення розмірів власного капіталу, покращення організації роботи та надання якісних страхових послуг;
- активізація ролі держави та її органів у зміцненні та розвитку авто страхування;
- розширення міжнародного співробітництва в області обміну інформацією про діяльність страхових компаній, які надають послуги щодо даного виду та ін.

**Криворучко В.О.**, студент 3 курсу, група ФБС-313, факультет фінансово-кредитний  
Науковий керівник: ст. викладач **Харченко А.М.**

*ДВНЗ «Університет банківської справи  
Черкаський навчально-науковий інститут  
(м. Черкаси, Україна)*

e-mail: vladkrivoruchko1996@gmail.com

### **Проблемні аспекти інвестиційної діяльності домогосподарств в Україні**

У сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки домогосподарство як економічна одиниця господарювання стає дедалі вагомішим суб'єктом фінансових відносин, взаємодіючи з державою, підприємствами і організаціями, а також інститутами фінансового ринку. На сьогоднішній день важливим елементом розвитку національної економіки є перетворення заощаджень суб'єктів господарювання, а саме домогосподарств у потужний інвестиційний ресурс. Залучення громадян до активної інвестиційної діяльності збільшує обсяги операцій на фондовому ринку, прискорює обіг грошових коштів загалом на фінансовому ринку та відповідно спонукає розвиток економіки на мікро- та макрорівнях.

Метою є аналіз сучасного стану інвестиційної діяльності домогосподарств в Україні, а також розгляд проблем та перспектив її розвитку.

Заощадження домогосподарств можуть стати альтернативою закордонним інвестиціям, але для їх перетворення у інвестиційний ресурс необхідні відповідні мотиваційні умови. (стаття: інвестиційна поведінка).

До основних напрямів інвестиційної діяльності домогосподарств відносять: пряму участь в процесі інвестування або з залученням фінансових посередників (банки, інвестиційні фонди, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, фондові біржі). Більш розвинена фінансова система, що характеризується присутністю на грошовому ринку широкого спектру фінансових інститутів, дає можливість більш ефективно здійснювати процес трансформації заощаджень в інвестиції й спрямовувати їх у сфери економіки, що їх потребують.

Інвестування фінансових ресурсів в активи підприємств і установ дає можливість збільшити обсяги капіталу, що залучається для проведення господарських і фінансових операцій. Залучення громадян до активної інвестиційної діяльності збільшує обсяги операцій на фондовому ринку. Держава заохочує інвестиційні операції громадян, оскільки вони збільшують можливості розвитку економіки, надають додаткові кошти для фінансування державного і місцевих бюджетів, державних цільових фондів та ін.

Серед вітчизняних домогосподарств популярністю користується лише такий інвестиційний інструмент, як банківський депозит. Так, готівка та депозити складають більше 80% фінансових активів домогосподарств України. Для домогосподарств в умовах ринкової трансформації України першочергове значення мають параметри ліквідності та надійності. Сучасний же фінансовий ринок України не має інвестиційних ресурсів, які б були більш-менш ліквідними та надійними. Тому на сьогодні фінансовий ринок України не спроможний зробити організовані форми заощадження більш привабливими для домогосподарств із середнім рівнем поточного доходу і доходом нижче середнього.

Перед державними регуляторами стоїть нагальне завдання створювати сприятливі умови для розвитку фінансового ринку, а саме для розробки нових фінансових інструментів залучення заощаджень домогосподарств. За Я.В. Петренком таким фінансовим інструментом залучення приватних заощаджень можуть бути спеціальні державні цінні папери на пред'явника, що будуть реалізовуватися тільки для населення через установи банків і відділення

поштового зв'язку з одним фіксованим номіналом і виплатою щомісячного невеликого, стабільного доходу на рівні облікової ставки Національного банку України [3].

Однак, такі цінні папери не будуть користуватися попитом, бо, по-перше, населення втратило довіру до державних фінансових установ; по-друге, такі інструменти генерують не достатній рівень прибутковості. Усі організовані форми заощаджень генерують різний рівень прибутковості та мають різний ступінь легкості в управлінні з позиції їх розміщення та подальшого функціонування. Тому домогосподарства обирають інвестиційний інструмент в залежності саме від цих параметрів [3].

Інвестиційний капітал домогосподарств формується за рахунок заощаджень. Останні виникають тоді, коли рівень доходів перевищує рівень витрат. На рисунку 1 графічно зображено залежність рівня сукупних витрат та доходів домогосподарств України в період 2010 – 2014 рр.

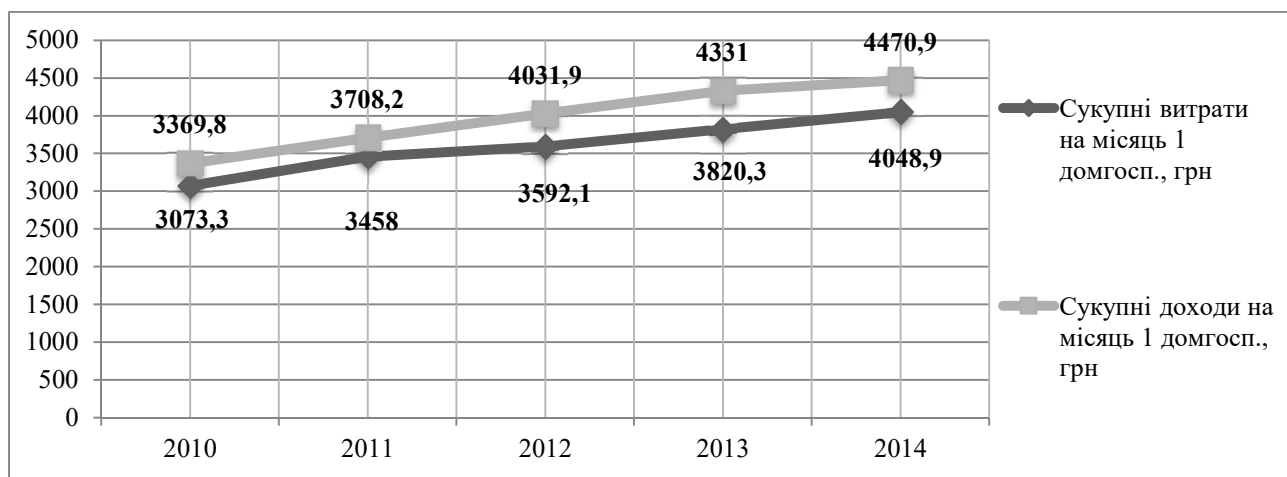


Рис. 1. – Динаміка сукупних витрат та сукупних доходів в середньому на місяць у розрахунку на одне домогосподарство [4]

Загалом динаміка свідчить про переважання рівня доходів над рівнем витрат, проте в період 2013-2014 можна помітити тенденцію зменшення темпу приросту рівня доходів та збільшення приросту витрат. Це свідчить, що витрати домогосподарств зростали і можна зробити висновок, що рівень заощаджень скорочувався.

Домогосподарства здійснюють інвестиції:

- у засоби виробництва для індивідуальної підприємницької діяльності в межах законодавства про підприємництво;

- у цінні папери з метою отримання дивідендів за акціями або доходу за облігаціями;
- у банківські депозити (вклади) та ощадні сертифікати;
- у валютні ресурси.

Вибір між вкладеннями в цінні папери і банківські депозити ґрунтується на стандартному підході: за відсутності інфляції вибирається варіант найбільшої доходності шляхом порівняння банківського відсотка закладами і розміру дивідендів за цінними паперами. В умовах інфляції населення переважно вибирає інвестування у валютні ресурси.

Інвестиційний портфель домогосподарств складає досить значну частку у загальному обсязі інвестицій. Зокрема, у складі капітальних інвестицій на 2015 р. інвестиції домогосподарств становлять майже 11% (рис. 2)



Рис. 2 – Відсоткова структура капітальних інвестицій в Україні на 2015 р. [4]



Згідно з поданим рисунком 2, можна зробити висновок, що інвестиції домогосподарств грають важливу роль у формуванні загального інвестиційного портфелю держави, адже їхня частка, зокрема у складі капітальних інвестицій, перевищують державні та муніципальні видатки, кредити банків та інвестиції з-за кордону, поступаючись лише вкладам підприємств. Це свідчить про те, що розвиток інвестиційного потенціалу домогосподарств є нагальним економічним питанням держави.

Як згадувалося вище, основним складовим елементом у формуванні інвестиційного портфелю домогосподарств є заощадження.

Щодо трансформації заощаджень в інвестиції виникають наступні проблеми, а саме:

- залучення заощаджень, які знаходяться в неорганізованих формах у потенційні джерела інвестицій;
- ефективне та раціональне використання;
- створення сприятливих умов для формування заощаджень домогосподарствами.

Процес формування національних заощаджень починаються з рішень багатьох домогосподарств відмовитися від поточного споживання деякої частини свого доходу. Трансформація заощаджень в інвестиції залежить від створення сприятливого середовища у сфері економіки та соціально-економічного розвитку країни.

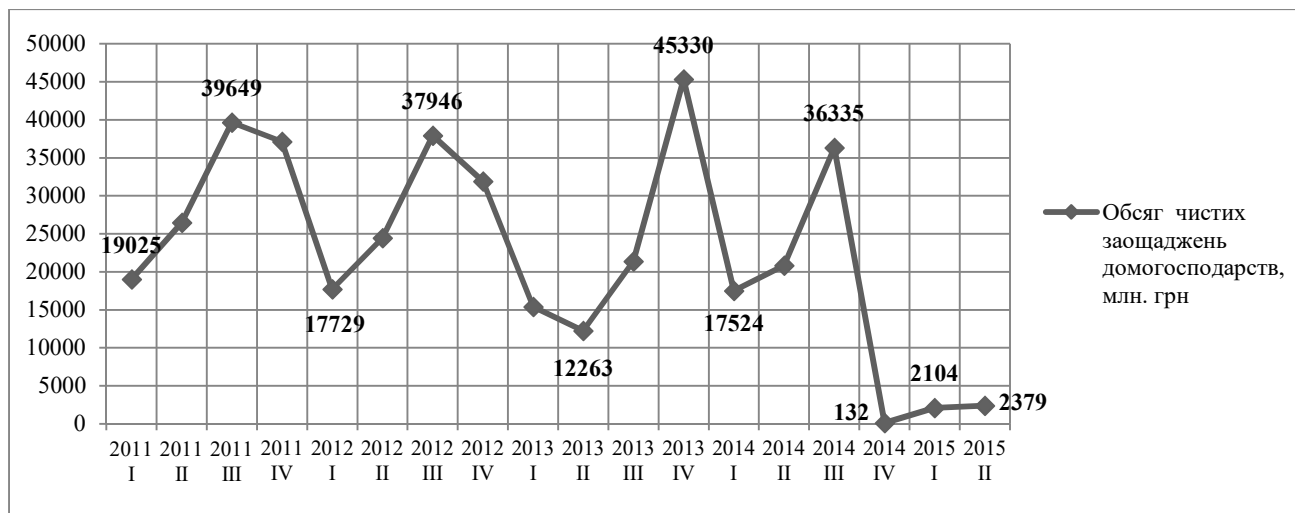


Рис. 3. – Динаміка обсягу чистих заощаджень домогосподарств в Україні за період 2011-2015 рр. [4]

Щодо обсягу чистих заощаджень домогосподарств, то їх динаміка за період 2011-2014 рр. має синусоїдний характер, проте наприкінці 2014 р. кількість заощаджень різко зменшилася на 36203 млн. грн. Надалі даний показник має позитивну тенденцію, але його дані незрівнянні з аналогічними показниками попередніх років.

Отже, це свідчить про те, що при різкому скороченні заощаджень домогосподарств наприкінці 2014 р. відповідно зменшився інвестиційний портфель домогосподарств. Зниження показників викликане політичною та економічною кризою в державі, зростанням рівня інфляції в державі та збіднінням населення, що не здатне відкладати частину доходу на заощадження.

Тенденція кризових та посткризових років свідчить, зокрема, про зростання боргової залежності домогосподарств внаслідок збільшення поточних і довгострокових зобов'язань та зменшення грошових доходів, що негативно позначається на фінансових ресурсах інших інституційних секторів економіки. Такий фінансовий стан домогосподарств є характерним як для України, так і країн ЄС.

Перспективами зростання інвестицій в національну економіку є:

- акумулювання коштів населення у межах систем соціального та пенсійного страхування та їх спрямування на подальше довгострокове кредитування інвестиційної діяльності;
- розширення бази інвестиційних ресурсів, що спрямовуватиметься в інноваційну сферу, через механізм податкової, митної та регулятивної політики;
- посилення інвестиційного спрямування розвитку фондового ринку;
- посилення інвестиційної активності населення та забезпечення гарантованого захисту їхніх заощаджень;
- запровадження механізму акумулювання вільних коштів, зокрема у венчурних фондах;
- реформування системи оподаткування прибутку, для стимулювання інвестиційної активності тощо.

Отже, інвестиційна діяльність домогосподарств в Україні є слабо розвиненою, що викликане здебільшого недовірою населення до фінансових інструментів, банківських операцій та високим ступенем ризику вкладення

коштів в ті чи інші проекти. «Страхи» перед фінансовими операціями також викликані через відсутність базової фінансової грамотності в населення. Держава має сприяти підвищенню заощаджень домогосподарств, адже останні становлять досить значну частку в складі інвестиційного портфелю держави.

#### Список використаних джерел:

1. Поняття інвестицій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://readbookz.com/pbooks/book-12/ua/chapter-762/>
2. Іващенко М.В. Інвестиційна поведінка українських домогосподарств: інституціональний аспект [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Наукова\\_періодика/vestnik/5\\_01.pdf](http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Наукова_періодика/vestnik/5_01.pdf)
3. Захаркіна Л.С. Фінансові інструменти активізації інвестиційної діяльності домогосподарств [Текст] / Л.С. Захаркіна // Збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених та студентів «Фінансово-кредитне стимулювання розвитку територіальних суспільних систем». – 2012 р. – м. Луцьк. – С. 103–105.
4. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Заощадження як джерело інвестиційних ресурсів. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://studin.ru/all/ekonomicheskaya-teoriya/nacionalni-zaoshadzhennya-investitsii-ukrainy/teoriya/zaoshadzhennya>
6. Рамський А.Ю. Інвестиційний потенціал домогосподарств : монографія / А.Ю. Рамський. — К. : КНУТД, 2014. - 352 с.

**Куловер М.Л.**, студентка 2 курсу, група Т-141,  
факультет життєзабезпечення, природокористування і туризму  
Науковий керівник: **Мекшун Л.М.**, к. е. н., доцент  
*Навчально-науковий інститут економіки  
Чернігівський національний технологічний університет*  
e-mail: kosaya\_marina@mail.ru

#### Проблема доларизації української економіки та шляхи її вирішення

В Україні має місце доларизація вітчизняної економіки, однією з причин якої є знецінення національної валюти. Фізичні і юридичні особи не бажають тримати активи в національній валюті, а зберігають свої активи у доларах. За даними НБУ у 2014 році кошти на рахунках домашніх господарств в іноземній валюті зросли на 33, 2 млрд грн., або на 18% [1].

Українські дослідники В. Міщенко, А. Сомик, Н.Шира визначають три види доларизації:

- 1) офіційна (повна) – іноземна валюта слугує офіційною внутрішньою грошовою одиницею;
- 2) напівофіційна – іноземна валюта використовується нарівні з національною як законний платіжний засіб;
- 3) неофіційна – іноземна валюта в країні не є законним платіжним засобом, але становить певну вагу в грошовій масі [2; 3].

За класифікацією МВФ, існують такі види доларизації: доларизація платежів – використання доларів або іншої валюти для торгових розрахунків всередині країни; фінансова – жителі країни тримають свої заощадження в іноземній валюті, але при торгових операціях надають перевагу національній валюті; реальна – використання доларів США або іншої іноземної валюти для торгових розрахунків всередині країни, де заробітна плата виплачується у валюті, вартість більшості товарів та послуг, що входять до споживчого кошика, також вимірюються в іноземній валюті [4].

В Україні спостерігається за першою класифікацією неофіційна доларизація, а за класифікацією МВФ – фінансова доларизація.

Негативні наслідки доларизації української економіки проявляються в тому, що:

- зменшується інфляційний податок (сеньйораж), який держава одержує в результаті емісії грошей;
- рівень доларизації впливає на темп інфляції, оскільки іноземна валюта бере участь у процесі обігу;
- існує доларизація кредитів, ступінь якої визначає схильність банківського сектору до системного кредитного ризику у випадку значних девальвацій;
- ускладнюється контроль з боку центрального банку країни за наявною масою іноземної валюти та за динамікою депозитів в іноземній валюті.

Враховуючи вищезазначене, боротьба з доларизацією як фінансово-економічним явищем та з її ризиками стає важливим напрямом політики НБУ як необхідна умова збереження контрольованості монетарної сфери.

Науковці виділяють також позитивні наслідки процесу доларизації вітчизняної економіки, зокрема: зменшення ризиків унаслідок інвестування коштів в іноземній валюті; зниження темпів інфляції та рівня потенційних ризиків інфляційних чи процентних шоків для економіки; стимулювання зростання обсягів торгівлі й інвестицій у результаті скорочення витрат, що виникають під час обміну валют; максимальну інтеграцію у світову фінансову

систему й доступ до довгострокових ресурсів; відсутність необхідності виконання жорстких економічних критеріїв, передбачених умовами створення єврозони тощо [3].

На нинішньому етапі економічного розвитку в нашій країні продовжується зростання доларизації, що підриває національні інтереси України, сприяє незаконному відпливу капіталу за кордон, ускладнює проведення ефективної грошово-кредитної політики у зв'язку з тим, що створюється паралельний грошовий обіг в іноземній валюті. Однією з причин доларизації є криза довіри українців до національної валюти і банківської системи. Для відновлення довіри Національному банку України, перш за все, необхідно спрямувати монетарну політику на подолання інфляції й гарантування стабільності національної грошової одиниці. За даними Державної служби статистики України рівень інфляції у 2014 році становив 24,9 % і у 2015 році продовжує зростати [5].

Також велика кількість іноземної валюти обертається у тіншовій економіці (наприклад, заробітна плата нараховується і видається у доларах). Тому для зменшення доларизації вітчизняної економіки необхідно зменшити рівень тіншової економіки, яка за оцінкою Міністерства економічного розвитку і торгівлі України за останні п'ять років перебуває в діапазоні від 28% до 39% ВВП. Згідно з розрахунками австрійського економіста Ф. Шнайдера, рівень тіншової економіки в Україні становить 52,8% від офіційного ВВП, про що йдеться в доповіді економістів Національного інституту стратегічних досліджень [6].

На нашу думку, адміністративне обмеження або заборона для населення купівлі-продажу іноземної валюти у банках малоефективне, оскільки може спровокувати паніку на валютному ринку і сприяє тіншовому обміну валюти. Також впровадження податку на купівлю валюти скоріше виступає як джерело бюджетних надходжень, а не як серйозний бар'єр для доларизації економіки.

Отже, подолання негативних наслідків доларизації української економіки можливе тільки за умови зростання стабільності національної грошової одиниці, поновлення довіри населення до неї, зменшення рівня інфляції і тіншової економіки.

#### Список використаних джерел

1. Монетарний і фінансовий огляд за 2014 рік // Бюлетень Національного банку України. – 2015. - №2(263). – С.42.
2. Міщенко, В. Доларизація: причини та наслідки для економіки України [Текст] /В. Міщенко, А. Сомик // Вісник НБУ. – 2007.–№ 5.– С. 28–31.
3. Шири Н.О. Проблема доларизації в Україні та шляхи її вирішення /Н.О.Шири // Економіка промисловості. – 2010.- №4. – С.12-16.
4. Шкарпова Е. Рост долларизации не влияет на сбережения украинцев, но лишь до тех пор, пока гривня остается стабильной [Электронный ресурс] / Е. Шкарпова.– Режим доступа : [www.investfunds.com.ua/news/6773/](http://www.investfunds.com.ua/news/6773/).
5. Державна служба статистики України. Офіційний сайт. Індекси споживчих цін [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Тіншова економіка в Україні: масштаби та напрями подолання: аналіт. доп. / Т. А. Тищук, Ю. М. Харазішвілі, О. В. Іванов; за заг. ред. Я.А.Жаліла. – К. : НІСД, 2011. – 96 с.

**Кушнерова М.А.**, магістрант 2 курсу, група ФК-21, факультет економічний  
Научный руководитель: **Федосенко Л.В.**, к.э.н., доцент  
*Учебно-научный институт экономики*  
*Черниговский национальный технологический университет*  
[mariya\\_kushnerov@mail.ru](mailto:mariya_kushnerov@mail.ru)

#### **Структурированный депозит как инструмент повышения эффективности операций по привлечению средств**

Сегодня объем денежной наличности на руках у населения является довольно значительным, и те коммерческие банки, которые смогут предложить индивидуальным вкладчикам больший комплекс высококачественных услуг, получают в свое распоряжение значительные суммы дополнительных ресурсов. Развитие таких услуг требует от банковских учреждений новых подходов к установлению форм депозитных счетов, внедрение новой техники и технологии ведения банковских операций с применением разнообразных средств (чековых книжек, кредитных карточек и др.). Это вводит в эксплуатацию инструменты, позволяющие удовлетворить потребности клиентов банка в разнообразных услугах, улучшают качество обслуживания, повышают заинтересованность физических лиц в размещении своих средств на текущих счетах в банках и таким образом способствуют привлечению новых вкладчиков.

Перспективным направлением усовершенствования пассивных операций ОАО «АСБ Беларусбанк» является расширение круга депозитных счетов клиентов с разнообразным режимом функционирования, которое будет предоставлять вкладчикам банка дополнительные возможности по использованию своих средств, с приемлемым уровнем доходов. В отношениях коммерческих банков с разными группами клиентов: как с физическим лицом, так и с юридическим, целесообразно использовать депозитные счета, которые имеют смешанный режим

функционирования. С одной стороны, средства, которые сохраняются на таких счетах, могут использоваться для осуществления платежей, а с другой - они являются своеобразными финансовыми инвестициями, которые приносят их владельцам определенные доходы [1, с.45].

С целью оптимизации депозитного портфеля и для обеспечения большего поступления средств на срочные и сберегательные депозиты ОАО «АСБ Беларусбанк» обоснованы целесообразность упрощения режима функционирования соответствующих счетов, т.е. порядка зачисления средств на вклады, выдачи денежной наличности и перечисление с депозитных счетов. Нужно более широко применять срочные вклады с дополнительными взносами, а также сократить ограничение на осуществление расчетов с использованием средств, которые содержатся на сберегательных и срочных депозитах. В перспективе четкое размежевание разных видов депозитов - до востребования, срочных, сберегательных, будет постепенно исчезать, что подтверждается опытом коммерческих банков развитых стран, где все больше расширяется сфера смешанных типов счетов.

Эффективным методом дополнительного привлечения коммерческими банками средств на депозиты может стать применения комплексного обслуживания клиентуры ОАО «АСБ Беларусбанк». Кроме традиционного кредитно-расчетного и кассового обслуживания, коммерческие банки будут предоставлять своим клиентам ряд дополнительных услуг. Постоянное расширение диапазона услуг, снижение их стоимости, улучшение качества кредитно-расчетного и кассового обслуживания, предоставление разнообразных консультаций будут оказывать содействие увеличению объемов кредитных ресурсов банка, обеспечивая ему надлежащий уровень прибыльности при осуществлении активных операций.

Ресурсная база, как микроэкономический фактор, оказывает прямое влияние на ликвидность и платежеспособность коммерческого банка. Сами масштабы деятельности коммерческого банка, а, следовательно, и размеры доходов, которые он получает, жестко зависят от размеров тех ресурсов, которые банк приобретает на рынке различных ресурсов и, в частности, депозитных. Отсюда возникает конкурентная борьба между банками за привлечение ресурсов.

Ограниченность ресурсов, связанная с развитием банковской конкуренции, ведет к тесной привязке к определенным клиентам.

Если круг этих клиентов узок, то зависимость от них банка очень высока. В части пассивных операций выбор банка обычно ограничен определенной группой клиентуры, к которой он привязан намного сильнее, чем к заемщикам. Вследствие этого в сложившейся ситуации для решения проблемы формирования ресурсной базы банка необходимо усилить работу по расширению круга вкладчиков ОАО «АСБ Беларусбанк».

Формирование ресурсной базы ОАО «АСБ Беларусбанк», включающее в себя не только привлечение новой клиентуры, но и постоянное изменение структуры источников привлечения ресурсов, является составной частью гибкого управления пассивами коммерческого банка.

Одним из приоритетных направлений работы банка, должно стать постепенное наращивание вкладных операций путем проведения грамотной депозитной политики, направленной, в частности, на расширение перечня вкладов, доступных клиентам, введение новых видов услуг для их удобства.

Важно также определить должностную ответственность работников банка за проведение вкладных операций. Например, при заключении вкладного договора с клиентом на льготных условиях (для постоянных клиентов, вкладчиков, акционеров, учредителей, работников банка, социально незащищенных слоев населения и т.д.), открытии и использовании вкладной линии, невыполнении условий вкладного договора сторонами и т.п.

Каждой из вышеназванных групп клиентов банка, целесообразно разработать набор льгот, учитывающих конкретные потребности клиентов и возможности банка по их удовлетворению с позиций доходности, ликвидности и риска. Например, постоянным клиентам банк должен обеспечить возможность комплексного обслуживания, включая первоочередное предоставление кредитов и, возможно, по льготной процентной ставке [2, с. 26].

Сложность задачи по привлечению средств частных клиентов банками заключается в том, что, несмотря на неуклонное падение покупательной способности рубля, далеко не все население спешит доверить свои средства банкам, предпочитая вкладывать средства в валюту, ликвидные товары или попросту хранить в тесаврации. Не последнюю роль играют экономическая и юридическая неграмотность населения, недоверие к коммерческим банкам.

Альтернативным вариантом для значительной части населения и предприятий, желающих без риска инвестировать свободные средства, может стать относительно новый для белорусского рынка банковский продукт – **структурированные депозиты**. При потенциально большей доходности по сравнению с обычными вкладами банки дают по ним такую же 100-процентную гарантию возврата вложенных средств.

Структурированным такой депозит называется потому, что деньги во вкладе для дальнейшего инвестирования банком делятся на части. Большая – порядка 80-90% – вкладывается банком в инструменты со стабильной фиксированной доходностью (облигации, депозиты, векселя), для того чтобы заработанный доход покрывал оставшиеся 20-10% первоначального вклада. Таким образом, банк гарантирует вкладчику возврат 100% вложенного капитала [3].

С оставшимися 10-20% банк осуществляет инвестиции в высокодоходные, но также и высокорискованные производные инструменты - опционы. Именно опционная часть структурированного депозита и должна принести тот самый уровень доходности, который будет превышать инфляцию и ставки по обычным банковским депозитам. Естественно, для осуществления подобного позитивного сценария банку необходимо правильно спрогнозировать направление движения рынка, чтобы выбрать соответствующий опцион, который, в свою очередь, будет способен принести такую ожидаемую доходность. В случае развития негативного сценария опцион не будет исполнен и соответственно опционная премия будет потеряна. Результатом такого развития событий будет отсутствие доходности, и банку остается лишь вернуть клиенту его первоначальный вклад и крайне небольшой, оговоренный заранее, доход (например 0,25%) по завершении срока структурированного депозита [1, с. 13-14].

В целом структурированный депозит можно определить как возможность получения более высокой доходности при полном отсутствии риска потери первоначальных вложений. Это очень привлекательно для тех клиентов, которые не хотят рисковать при инвестировании, но в то же время хотят получить более высокий доход, чем по обычным банковским вкладам.

Структурированные депозиты, как и обычные срочные вклады, имеют свой срок погашения. Вложенные денежные средства будут возвращены при наступлении срока погашения. Если инвестор решит изъять вклад до наступления срока погашения, он может потерять часть своего потенциального дохода и/или часть вложенной суммы. Сумма, которая будет выплачена, зависит от рыночной оценки финансовых инструментов, которые лежат в основе данного структурированного депозита, которая не может быть предопределена.

Инвестор должен также принимать во внимание, что структурированные депозиты могут периодически оцениваться на рынке, что может занять не один день. Это означает, что он в этом случае не сможет изъять свои вложения сразу [4].

Структурные депозиты могут быть размещены на любой конкретный срок в диапазоне от 7 до 1095 дней. Параметры структурного депозита рассчитываются индивидуально в зависимости от суммы и срока его размещения, потребностей клиента по уровню его доходности [3].

Предложенный вид вклада ориентирован большей частью на состоятельных клиентов, так как прослойка состоятельных граждан с легальным капиталом в Республике Беларусь постоянно растет. И перед ними встает вопрос - кому доверить свои деньги? Потенциал белорусского рынка *private banking* большинство экспертов считает весьма значительным. По различным оценкам, на сегодняшний день охвачено от 15% до 25% состоятельных клиентов. И уже через два года вполне возможно увеличение этой цифры вдвое. Поэтому белорусские банки начинают борьбу за состоятельных клиентов, стараясь, предложить наиболее интересные условия для вложения их денежных средств. Вклад «Структурированный», наиболее удобен для состоятельного слоя населения, который грамотно управляет своими свободными средствами.

За основу расчета будет взят объем операций по уже действующему вкладу «АСБ Беларусбанк» «VIP» (таблица 1). Предлагаемый нами вклад «Структурированный» также является срочным вкладом и ориентирован главным образом на состоятельных клиентов. Процентная ставка по данному депозиту составит 28-38% годовых (в зависимости от суммы и состояния активов, в которые были инвестированы средства). Сумма минимального вклада установим в размере 25 млн.руб.

**Таблица 1 – Состав срочных рублевых вкладов населения за 2014-2015 гг.**

Срочные депозиты(срок размещения 1-3 года)	На 01.01.2014		На 01.01.2015	
	Остаток по вкладу, млн.руб.	Годовая ставка, %	Остаток по вкладу, млн.руб.	Годовая ставка, %
<b>VIP</b>	-	-	60135,4	30
<b>Гарантированный доход</b>	5312,1	37,7	86141,0	32,3
<b>Гостинец</b>	59393,9	56,0	479,7	30,5

За год сумма привлеченных денежных средств на вклад «Структурированный» составит: 60 млрд. руб.

**Расходы на проценты, уплаченные по данному депозиту за год, составят: 60 млрд. руб.\*30%=18 млрд. руб.**

Примерные расходы на обслуживание одного клиента по депозиту «Структурированный» отобразим в таблице 2.

**Таблица 2 - Стандартная операционная процедура по депозиту «Структурированный» в белорусских рублях**

Последовательность выполнения операции	Должность работника, выполняющего операцию	Трудозатраты		
		Затраты времени, сек.	Ср.з.п,руб./сек.	Фонд ЗП, руб.
1. Приветствие, выяснение потребностей клиента	Специалист ОРБ	120	7,1	852
2. Оформление операции и подписание документов	Специалист ОРБ	180	7,1	1278
3. Контроль правильности и законности совершения операции	Контролер	40	7,9	316
4. Прием денежной наличности	Специалист по ОКР	150	6,3	945
5. Завершение контакта с клиентом	Специалист по ОКР	15	6,3	94,5
<b>Итого</b>	-	<b>505</b>	-	<b>3485,5</b>

Как видно из таблицы 2, расходы на обслуживание одного клиента по депозиту «Структурированный» составляют 3485,5 руб. Примерный расчет количества вкладчиков за год производится с учетом минимального вклада по депозиту в размере 25 млн. рублей и объема операций 60 млрд. руб. Таким образом количество вкладчиков в месяц по депозиту «Структурированный» составляет 240 клиентов.

Таким образом, расходы на обслуживание клиентов по депозиту «Структурированный» за год составят:  $240 * 12 * 3485,5 \text{ руб.} = 10,382 \text{ млн. руб.}$

Привлеченные от депозита средства мы разместим в кредиты населения «Кредитная фабрика (краткосрочный)» со сроком 1 год под 40% годовых.

Доход составит:  $60 \text{ млрд. руб.} * 40\% = 24 \text{ млрд. руб.}$

Расходы на обслуживание клиентов по кредитам представим в таблице 3.

**Таблица 3 - Экономическая эффективность проведения мероприятия**

Показатели	2013	После проведения мероприятия	Абсолютное изменение(+,-)	Темп роста,%
Прибыль	1201,80	1206,13	4,33	100,71
Итоговая величина вложений в банк	129507,46	129507,46	-	-
Капитал	20747,85	20747,85	-	-
Величина доходов банка	19349,0	19373,78	5,782	100,01
Привлеченные ресурсы	90852,38	90912,38	60,00	100,20
RG	6,2	6,4	0,2	103,22
ROE	5,8	6,0	0,2	103,45
Rp	70,15	71,19	1,19	101,48
ЭПС	1,08	1,09	0,01	100,93
КЭИО	1,29	1,29	-	-
Удельный вес привлеченных средств в пассиве банка	0,70	0,81	0,11	115,71
Коэффициент процентной маржи по привлеченным средствам	5,2	6,7	1,5	128,90

Таким образом, рентабельность проведения пассивных операций (Rp) составила 71,19%. Что на 1,19 процентных пунктов превышает показатель 2013 года. Наблюдается увеличение практически всех показателей эффективности операций по привлечению ресурсов. Так, показатель эффективности использования банком

привлеченных средств (ЭПС) вырос на 0,93 п.п., удельный вес привлеченных средств в пассиве банка повысился на 15,71 п.п. Коэффициент процентной маржи по привлеченным средствам составил 6,7, что на 28,90 п.п. больше, чем в 2013 году. Данный показатель характеризует прибыльность операций по привлечению средств.

Подводя итог можно сказать, что данный вклад оказался значительно более рентабельным, чем уже не один год существующие депозиты. Практика внедрения депозита «Структурированный» может позволить банку существенно поднять уровень своего финансового инжиниринга, что отобразится на приобретении дополнительных преимуществ. Наличие в активе банка подобных операций позволит не только привлечь внимание со стороны вкладчиков, но и укрепить их лояльность в дальнейшем. Все это позволяет сделать вывод о необходимости для банка развития программы структурированного депозитов, что является в современных реалиях выгодным бизнесом.

#### Список использованных источников:

1. Конохова, О. Правовые пределы возможности государства на сохранность денежных средств вкладчиков и кредиторов банка / Ольга Конохова // Вестник Ассоциации белорусских банков. - 2013. — № 26/27. — С. 19—28.
2. Васильева, А. С. Особенности депозитной политики коммерческого банка в современных условиях / А. С. Васильева, Н. В. Никулина // Финансы и кредит. - 2011. — № 40. — С. 42—52.
3. Кот, А. Как деньги делают деньги : готов ли финансовый рынок Беларуси предложить альтернативу депозитам? / Анна Кот // Экономика Беларуси. - 2014. — № 3. — С. 4—13.
4. Коноховский, П. Микроэкономическое моделирование банковской деятельности / П.В. Коноховский. - СПб: Питер, 2001. - 234 с.

**Куценко А.В.**, студентка 6 курсу, група МО-01, факультет економіки та менеджменту  
Науковий керівник: **Гончаров А.Б.**, к.е.н., доцент  
*Національний фармацевтичний університет (м. Харків, Україна)*  
e-mail: anzhela.kushenko@mail.ru

#### Організація і управління фінансами сучасних підприємств

Фінанси займають особливе місце в економічних відносинах. Їх специфіка проявляється в тому, що вони завжди виступають в грошовій формі, мають розподільчий характер і відображають формування і використання різних видів доходів та накопичень суб'єктів господарської діяльності сфери матеріального виробництва, нематеріального виробництва та держави.

Фінансові відносини існують об'єктивно, але мають конкретні форми прояву, які відповідають характеру виробничих відносин в суспільстві. Зрозуміло, що в сучасних умовах фінанси підприємств зазнають серйозних змін. Становлення ринку та підприємництва в Україні передбачає розвиток вільного економічного сектору, розвиток конкуренції, і зовнішньоекономічних зв'язків - а це в свою чергу вимагає створення адекватної системи фінансових відносин.

Фінанси підприємств є складовою частиною фінансової системи держави, являються її основою і відображають її стан та внутрішні зміни. Тобто, стабільна, прибуткова діяльність підприємств сприятиме виходу економіки країни з фінансової кризи. В свою чергу, держава за допомогою законодавчих нормативних актів, інших фінансових важелів повинна сприяти цьому або принаймні не заважати і не гальмувати їх діяльність своїм втручанням [1, с. 5].

Як економічна категорія, фінанси підприємств – це система економічних, грошових відносин, які виражають формування, розподіл та використання грошових доходів та фондів суб'єктів господарювання у відтворювальному процесі [1, с. 5].

До фінансів відносяться групи грошових відносин, які виникають між підприємствами та іншими суб'єктами господарювання; між підприємствами та бюджетною системою; між підприємствами та фінансово-кредитною системою; між різними об'єднаннями підприємств; всередині підприємства:

- пов'язані з формуванням статутного фонду суб'єктів господарювання;
- пов'язані з утворенням та розподілом первісних грошових доходів: виручки, валового доходу, прибутку, грошових фондів підприємств;
- відносини, які виникають між господарюючими суб'єктами в зв'язку з інвестуванням в цінні папери та отриманням по них доходів у вигляді відсотків, дивідендів, внесенням пайових внесків та участю в розподілі прибутку від спільної діяльності, отриманням та сплатою штрафів;
- відносини, які виникають у підприємств та банками, страховими компаніями в зв'язку з отриманням та погашенням кредитів, сплатою відсотків за кредит та інші види послуг, отриманням відсотків за розміщення та зберігання грошових коштів, страховими платежами та відшкодуванням по різним видам страхування;

– відносини, які виникають у підприємств з державою з приводу податкових та інших платежів в бюджет і позабюджетні фонди, бюджетним фінансуванням, отриманням субсидій;

– інші [1, с. 6-7].

За остання роки (з переходом до ринкової економіки), фінанси підприємств значно розширили свої межі і зараз основний наголос робиться на пошук обмежених фінансових ресурсів та виявлення шляхів їх ефективного використання.

В суспільному процесі фінанси підприємств як економічна категорія проявляють та виражають свою сутність, свою внутрішню властивість виконуючи ряд функцій, вивчення яких необхідне для реалізації ефективної фінансової діяльності:

- формування фінансових ресурсів в процесі виробничо-господарської діяльності;
- розподільча функція полягає в забезпеченні поточної виробничої діяльності, при виконанні своїх зобов'язань перед фінансово-банківською системою, для соціально-економічного розвитку підприємства;
- контроль за формуванням та використанням фінансових ресурсів у відтворювальному процесі [1, с. 12].

Формування фінансових ресурсів на підприємствах відбувається під час формування статутного фонду, а також в процесі кругообігу капіталу в процесі відтворення. Дякуючи цій функції здійснюється забезпечення господарської діяльності необхідними грошовими коштами, а також розширення виробництва; фінансування науково-технічного прогресу; освоєння нової техніки; економічне стимулювання.

В глобальному масштабі під розподільчою функцією варто розуміти здійснення фінансами підприємств своєї діяльності в процесі розподілу внутрішнього валового продукту, національного доходу та національного багатства. Дякуючи цій функції відбувається фінансове забезпечення операційної та інвестиційної діяльності, виконання фінансових зобов'язань перед державою та іншими суб'єктами господарювання.

Контрольна функція заключається в грошовому контролі за реальним грошовим обігом та формуванням фінансових ресурсів і випливає з необхідності об'єктивно відображати кількісні та вартісні пропорції виробництва та реалізації продукції (робіт, послуг).

Основними цілями фінансового контролю на підприємстві є: інформаційне забезпечення оперативного управління фінансами; забезпечення зберігання фінансових ресурсів та іншого майна; перевірка цільового характеру та ефективності використання грошових коштів.

Об'єктами фінансового контролю є: процес руху готівки в касі підприємства; процес руху грошових коштів на рахунок; зовнішні та внутрішні інвестиції підприємства; інше майно підприємства.

Для розуміння поняття фінансових ресурсів необхідно усвідомити, що фінанси є частиною виробничих відносин; фінансові ресурси створюються та використовуються в процесі реалізації фінансових відносин; крім того, ресурси необхідно розуміти як запаси, які можуть використовуватись на певні цілі.

Таким чином, фінансові ресурси – це грошові кошти, які акумулюються в фондах цільового призначення для здійснення певних витрат [2, с. 14].

Загальне визначення фінансових ресурсів може бути таким: фінансові ресурси – це централізовані і децентралізовані грошові фонди цільового призначення, які формуються в процесі розподілу та перерозподілу національного багатства, валового внутрішнього продукту і національного доходу і призначені для реалізації цілей соціально-економічного розвитку суспільства [2, с. 14-15].

Прикладом централізованих грошових фондів є державний бюджет, цільові державні фонди, фонди соціального страхування. Елементами загальнодержавних фінансових ресурсів є емісія грошей, іноземні кредити [3].

Децентралізованими фондами є фінансові ресурси підприємств, установ, організацій [3].

Основними елементами фінансових ресурсів підприємств є статутний фонд, інші фонди цільового призначення невикористаний прибуток, кредиторська заборгованість, ресурси, отримані з інших централізованих та децентралізованих фондів.

Важливим аспектом використання фінансових ресурсів є проблема їх ефективного використання. Це поняття включає в себе співставлення кількості та якості використаних фінансових ресурсів з кількістю та якістю отриманих результатів. Звісно, що ефективне використання фінансових ресурсів безпосередньо пов'язане з ефективним використання інших видів ресурсів: матеріальних, трудових. Зниження матеріаломісткості продукції веде до економії фінансових ресурсів. Зниження витрат трудових ресурсів, що означає зростання ефективності їх використання веде також до економії фінансових ресурсів через зменшення потреб підприємства в додаткових грошових коштах.

Звісно не завжди результат господарської діяльності залежить тільки від ефективного використання фінансових ресурсів. Навіть при оптимальному розподілі та використанні фінансових ресурсів підприємство може нести збитки в результаті зниження трудової дисципліни, порушення технології виробництва, перевитрачання матеріалів, сировини... Через це для детального розгляду проблеми ефективного використання фінансових ресурсів, необхідно оцінити ефективність використання всіх складових частин, які формують в цілому фінансові ресурси підприємств.



Фінанси підприємств, як відносини є частиною економічних відносин, які виникають в процесі господарської діяльності, тому і принципи їх організації визначаються основами господарської діяльності. Основою організації фінансів є наявність в достатніх для діяльності підприємства розмірах, фінансових ресурсів.

Організація фінансів підприємств – форми, методи, способи формування та використання ресурсів, контроль за їх кругообігом для досягнення економічних цілей у відповідності з діючими законодавчими актами[3].

В основу організації фінансів підприємств покладений комерційний розрахунок, суть якого зводиться до економічної самостійності підприємства і відповідальності за результати своєї роботи.

Літературні джерела відмічають різну кількість принципів організації фінансів підприємств. Але, відокремлюють основні: саморегулювання, самофінансування та відповідальність за результати фінансово-господарської діяльності [2, с. 68].

Суб'єкт господарювання має право самостійно вирішувати напрямки своєї економічної діяльності. Але, звісно, всі рішення повинні прийматись в рамках законодавчих актів. Також підприємства несуть економічну відповідальність за своєчасне виконання своїх зобов'язань. В процесі фінансової діяльності у підприємств формуються взаємовідносини між банками та страховими компаніями; з бюджетом та державними цільовими фондами.

На організацію фінансів впливають організаційно-правові форми господарювання, сфера та характер діяльності підприємств. Вони проявляються при формуванні капіталу (статутного фонду), розподілу прибутку, утворенні грошових фондів, взаємовідносинах з бюджетом, банками. В організації фінансів підприємств відображаються: галузеві особливості, характер виробництва та рівень технічної оснащеності, склад і структура виробничих витрат, вплив природнокліматичних факторів на виробництво.

В організаційній та управлінській роботі підприємства фінансова діяльність підприємств займає особливе місце. Від неї залежить своєчасність та повнота фінансового забезпечення виробничо-господарської діяльності та розвитку підприємства виконання фінансових зобов'язань перед суб'єктами господарювання.

Фінансова діяльність – це система використання різних форм і методів для фінансового забезпечення функціонування підприємств та досягнення поставлених ними цілей, тобто це практична фінансова робота [1, с. 45].

Фінансова діяльність підприємств спрямована на вирішення наступних основних завдань:

- фінансове забезпечення поточної виробничо-господарської та інвестиційної діяльності;
- пошук резервів збільшення доходів, прибутку, підвищення рентабельності та платоспроможності;
- виконання фінансових зобов'язань перед господарюючими суб'єктами, бюджетом, банками;
- мобілізація фінансових ресурсів в обсязі, необхідному для фінансування виробничого та соціального розвитку, збільшення власного капіталу;
- контроль за ефективним, цільовим розподілом та використанням фінансових ресурсів [1, с. 46].

Фінансова робота на підприємствах здійснюється фінансовими службами. Фінансові служби підприємства – спеціалізовані структурні підрозділи підприємства, уповноважені здійснювати управління фінансовим напрямком його діяльності. До її складу відносять бухгалтерію, яка включає розрахункову частину та касову групу; службу фінансового планування та аналізу, службу внутрішнього аудиту. Очолює фінансовий підрозділ фінансовий директор підприємства [3].

Фінансова робота підприємства здійснюється за наступними основними напрямками:

- фінансове прогнозування та планування, тобто визначається потреба та можливість отримання грошових коштів для нормальної виробничо-господарської діяльності, напрямку їх використання;
- оперативна, поточна фінансово-економічна робота: робота з постачальниками та покупцями по розрахункам з дебіторами та кредиторами; розрахунки з працівниками підприємства; забезпечення платежів до бюджету, цільові фонди; робота з банками;
- аналіз та контроль виробничо-господарської діяльності, який представляє собою діагноз його економічного стану, який дозволяє встановити недоліки та прорахунки, відшукати та мобілізувати внутрішньогосподарські резерви, збільшити доходи та прибуток, підвищити рентабельність, покращити фінансово-господарську діяльність підприємства в цілому.

Значення управління фінансами підприємств полягає в такій організації роботи фінансових служб, яка дає змогу залучати додаткові фінансові ресурси на найвигідніших умовах, інвестувати їх з найбільшим ефектом, проводити прибуткові операції на фінансовому ринку. Забезпечує досягнення поставлених цілей фінансовий механізм або іншими словами – система управління фінансами. Вона включає: фінансові методи (прогнозування, планування, інвестування, кредитування, оподаткування, систему розрахунків, страхування, оренду, лізинг); фінансові важелі (дохід, прибуток, амортизаційні відрахування, ціна, податки, орендна плата, фінансові санкції, відсотки, інвестиції...); правове забезпечення (закони, постанови, укази, накази, статuti); нормативне забезпечення (інструкції, нормативи, норми, методичні вказівки); інформаційне забезпечення (звітні дані підприємств, статистичні дані, дані одноразових обстежень).

#### Список використаних джерел:

1. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств: Підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. 3-тє вид., перероб. та доп. — К.: КНЕУ, 2001. — 460 с., іл.
2. Білик М. Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємства / М. Д. Білик // Фінанси України. — 2005. - № 3. — с. 287
3. Опарін В. М. Фінанси – загальна теорія [Електронний ресурс] / Посібник. — Режим доступу : <http://books.br.com.ua/48300>.

**Лабуда А.Ю.**, студентка 3 курсу, група Ф-31, учетно-финансовый факультет  
**Михед М.А.**, студентка 3 курсу, группа Ф-31, учетно-финансовый факультет  
Научный руководитель: **Шабловская Т.В.**, к.э.н., доцент  
*Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации*  
(г. Гомель, Беларусь)  
e-mail: [rmihed@bk.ru](mailto:rmihed@bk.ru), [19-lika-96@mail.ru](mailto:19-lika-96@mail.ru)

### Платежный баланс Республики Беларусь и его влияние на экономику страны

Достижения и проблемы страны можно анализировать исходя из различных аспектов: динамика макроэкономических показателей, изменение международной конкурентной позиции государства и т. п. Попробуем оценить состояние экономики Республики Беларусь через анализ ее платежного баланса.

Состояние платежного баланса - индикатор состояния всей экономики, а динамика изменения состояния отдельных его статей отражает главные тенденции экономического развития общества и, как следствие, может служить важнейшим источником информации для принятия решений в области государственной экономической политики. Устойчивое состояние платежного баланса для экономики открытого типа должно рассматриваться в качестве приоритетного направления развития экономики.

Платежный баланс состоит из трех счетов:

- счет текущих операций;
- счет операций с капиталом;
- счет финансовых операций.

С практической и аналитической точки зрения наиболее важной частью платежного баланса является баланс текущего счета, или счета текущих операций, в состав которого включаются четыре основные статьи: операции с товарами (сальдо по ним называют торговым балансом), услугами, движением первичных и вторичных доходов [1].

Республика Беларусь осуществляла импорт товаров из 182 стран. По данным за 9 месяцев 2014 г., основными импортируемыми товарами являлись: минеральные продукты (31,7% товарного импорта), машины и оборудование (16,6%), продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (11,2%) [2].

Необходимо отметить, что 2014 г. выпадает из общих тенденций. Так, по данным за 9 месяцев 2014 г., отрицательное сальдо торгового баланса значительно меньше, чем в предыдущие годы, за счет большего падения импорта по сравнению с экспортом - если импорт товаров сократился на 7,3% по сравнению с аналогичным периодом 2013 г., то экспорт - только на 1,1%. Однако происходит это как в связи с широким развитием и стимулированием импортозамещения, так и вследствие ухудшения финансового положения предприятий и населения - на покупку импортных товаров в желаемом объеме просто не хватает средств.

Сальдо текущего счета Беларуси складывается отрицательным. Но нужно отметить, что поменялась сама природа «минуса»: если раньше он формировался в основном за счет превышения импорта товаров над их экспортом и даже положительное сальдо по услугам не перекрывало отрицательное сальдо торгового баланса, то теперь сальдо внешней торговли товарами и услугами положительное, но сальдо текущего счета по-прежнему «в минусе» за счет нарастания оттока капитала по статьям первичных и вторичных доходов [3].

Отрицательное сальдо текущего счета означает, что страна пока не в состоянии зарабатывать столько валюты, сколько ей необходимо, и нуждается в привлечении валютных средств извне. Такая валюта поступает в страну по другим статьям платежного баланса.

Чистый приток капитала по финансовому счету возрастал из года в год со среднегодовым темпом роста (2007-2013 гг.) более 200%. Это позволило в 2007 г. и 2011 г. полностью, а в остальные годы существенно компенсировать отрицательное сальдо текущего счета [2].

Следует отметить, что начиная с 2011 года значение сальдо финансового счета в стандартном представлении значительно отличается от его значения в аналитическом представлении, причем разница кроется именно в статье «другие инвестиции» и показываемой «под чертой» статье «исключительное финансирование». По сути, это тоже кредиты, но они идут либо на увеличение резервов, либо на решение проблем платежного баланса, когда из резервов брать деньги не могут или не хотят.

В результате проведенных внешнеэкономических операций международные резервные активы Республики Беларусь продолжают сокращаться как в абсолютном значении, так и в относительном (в месяцах импорта товаров и услуг). На 1 октября 2014 г. резервные активы составляли 6004,6 млн. долл. США. Резервы страны эквивалентны величине, равной 1,6 месяца импорта товаров и услуг. Это почти в 2 раза меньше принятого в международной практике уровня резервных активов.

Все более и более ухудшаются относительные показатели обслуживания валового внешнего долга. Если по состоянию на 1 января 2006 г. на его обслуживание приходилось 11,2% экспорта товаров и услуг и 6,5% ВВП, то по состоянию на 1 октября 2014 г. — 26,3% экспорта товаров и услуг и 16,3% ВВП [3].

Беларусь столкнулась с возможной угрозой устойчивости внешнего долга. Показатели валового внешнего долга и расходов по обслуживанию государственного долга вызывают сомнения в способности республики управлять внешней задолженностью без последствий для экономического роста. В таких условиях отсутствуют стимулы для инвестирования в экономику, так как все доходы от инвестиций будут направлены на выплату предыдущих внешних займов. Это означает, что Беларуси необходимо пересмотреть экономическую политику с целью минимизации потребности во внешнем кредитовании. Это подразумевает жесткую фискальную и монетарную политику, которая будет способствовать стабилизации цен и обменного курса, а так же сделает текущий счет платежного баланса более сбалансированным.

Доходы от внешней торговли Республики Беларусь существенно зависят от экономического положения России, куда экспортируется продукция белорусской обрабатывающей промышленности. Если российская экономика растет, то и Беларусь может значительно наращивать свой экспорт. Есть мнение, что снижение темпов роста на 1% в России означает снижение белорусского экспорта туда на 2-3% .

Вместе с тем необходимо отметить следующее. Сбалансировать платежный баланс можно с помощью различных инструментов, с большими или меньшими потерями для благосостояния населения страны. Например, сокращение импорта, конечно, положительно повлияет на сбалансированность платежных отношений страны, но если причиной данного явления служит снижение спроса на экспортируемые товары, а не улучшение структуры производства и снижение потребления импортного сырья, то такое сокращение импорта само по себе никак нельзя отнести к положительным явлениям. Это иллюстрирует и мировой опыт: в странах, где ухудшается экономическое положение, обычно наблюдается улучшение торгового, а порой и платежного балансов, так как идет сокращение импорта по причине простой нехватки валютных средств. В качестве примеров можно привести Грецию и Украину [1].

Пока имеет место отрицательное сальдо текущего счета, страна не может обойтись без привлечения внешних ресурсов, которые нужны не только для покрытия этого отрицательного сальдо, но и для финансирования экономического роста. Привлечение внешних займов в неэффективную экономику приведет только к усугублению проблем - придется (и уже сейчас приходится) брать новые кредиты, чтобы отдать старые, и страна надолго окажется в долговой яме. В результате за кредиты все равно придется платить, и если страна не может их отдать, то придется расплачиваться частичной потерей суверенитета если не по формальным признакам, то фактически. Предпочтительнее расширить при влечение валюты в форме акционерных и приравненных к ним вложений, что не вызовет увеличения внешней задолженности - но только при жестком условии, что такого рода инвестиции будут вкладываться в эффективные проекты, тогда через некоторое время вложенные инвестиции будут приносить выгоду не только непосредственно иностранному инвестору, но и стране, в которую они вложены [3].

#### Список использованных источников:

1. Платежный баланс, международная инвестиционная позиция и валовой внешний долг Республики Беларусь за январь - сентябрь 2014 г. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/BalPay>. — Дата доступа: 15.11.2015.
2. Будущее мировой экономики: эксперты о трендах 2015 года [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.dw.de/будущее-мировой-экономики-эксперты-о-трендах-2015-года/a-18144748>. - Дата доступа: 15.11.2015.
3. Моторина О.И. Состояние экономики Беларуси сквозь призму платежного баланса-[Электронный ресурс].-Режим доступа: <http://www.nbrb.by/bv/articles/10099.pdf/> -Дата доступа:15.11.2015.

### Пріоритетні цілі та проблеми фінансової політики України на сучасному етапі

На даний момент, на сучасну фінансову політику України впливає непростий економічний стан, який утворилося внаслідок тривалої фінансової кризи. Адже відомо, що методи проведення фінансової політики в будь-яких країнах обумовлюються історичними умовами, національними традиціями, розвитком економіки та іншими факторами [2, с. 36].

Бюджетна політика, є основою фінансової політики, і пов'язана в першу чергу, зі складанням та виконанням бюджетів на кожному з рівнів. Урядовий держбюджет України - це основний економічний проект держави, який віддзеркалює суспільно-фінансове становище в країні. Ефективний контроль і управління фінансами країни - є головною метою фінансової політики.

На поточний момент пріоритетними цілями фінансової політики на довгостроковий період повинні бути:

- більш високий рівень прозорості та відкритості планування;
- скорочення обсягу окремих видів дотацій та субсидій, які надаються з бюджету, з одночасним посиленням соціального захисту малозабезпечених верств населення;
- використання планування із застосуванням програмно-цільового методу розподілу витрат при розробці політики держави у всіх сферах економіки;
- максимальний контроль над виконанням планів розподілу бюджетних коштів, а так само повне виконання всіх запланованих цілей;
- вдосконалення міжбюджетних відносин, забезпечення їх стабільності, посилення зацікавленості місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування у збільшенні власних доходів і своєчасному справлянні податків.

У зв'язку з нестабільним військовим становищем у країні, в першу чергу потрібно звернути увагу на цільове використання коштів з бюджету, забезпечення пріоритетно армії, створення сприятливих умов для військових та їх сімей, а так само не забувати про інвестиції в заводи і компанії які займаються видобутком корисних копалин і енергоресурсів. Адже природно-ресурсний потенціал України дозволяє нашій країні забезпечити себе усім необхідним для сприятливого існування і розвитку. Але на жаль, на сучасному етапі ми не використовуємо ресурси, що знаходяться в нас прямо під ногами, через відсутність належного інвестування.

Так само було б доречним в епоху цифрових технологій та доступності користування інтернетом, створити інтернет-ресурс, на якому в онлайн режимі кожен громадянин країни зміг би бачити розподіл коштів і стан бюджету на поточну дату. Це дозволило б українцям спостерігати за виконанням плану бюджету і створило б практично максимальну прозорість при виконанні планів.

На сучасному етапі розвитку фінансової політики пріоритетом ще з часів отримання незалежності, є підвищення добробуту населення, при цьому головним завданням фінансової політики є розвиток політичної, соціальної та гуманітарної сфери. Мається на увазі практична реалізація стратегії створеної на довгострокову перспективу, яка в свою чергу забезпечить міцну основу нашої країни, як демократичної, економічно розвиненої, правової держави, а так само інтеграція України у світовий економічний процес, як країни, з економікою, складовою конкуренцію на світовий арені - країни, яка здатна самостійно вирішувати непрості завдання свого розвитку.

Основними недоліками фінансової політики України на сьогоднішній день є:

- невміння вчасно знаходити рішення проблем, що надходять
- відхилення курсу фінансової політики від реальних фінансових проблем і фактичного стану справ у народному господарстві країни
- нездатність фінансової політики оперативного реагувати на умови розвитку держави
- недолік стратегічних досліджень в області фінансової політики
- відсутність фінансування у пріоритетні галузі

Фактично, в кожній країні уряд застосовує фінанси для реалізації власних завдань, функцій та досягнення поставлених цілей. Чималу роль у реалізації певних цілей відіграє фінансова політика. У ході її формування та виконання повинні забезпечуватися умови виконання завдань, які стоять перед суспільством. Фінансова політика є активним зброєю впливу на економічні інтереси держави і є усвідомленою державою і суспільством необхідністю зростання благополуччя приватного та суспільного капіталу, який у свою чергу створюється через властиву функцію фінансів - розподіл і перерозподіл новостворюваної вартості, яка, у свою чергу виражена в грошовій формі [3, 69-71 с.].

Найважливішим фактором розвитку фінансової політики є формування науково-обґрунтованих концепцій розвитку фінансів які створюються на базі дослідження умов фінансово-економічних законів, різнобічного аналізу розвитку господарства, можливостей формування продуктивних і виробничих взаємин, потреб жителів [1, с. 53].

З одного боку, фінансова політика породжується фінансовими взаємовідносинами, на жаль суспільство не вільне у створенні та проведенні політики, яка обумовлена економікою. З іншого боку, фінансова політика, виникаючи і розвиваючись на основі економічного базису, володіє деякою самостійністю, маючи при цьому свої специфічні закони і логіку розвитку. У силу чого фінансова політика робить зворотний вплив на стан фінансів і економіку в цілому.

Як було сказано раніше при виробленні фінансової політики необхідно відштовхуватися від певних історичних умов, які у свою чергу повинні брати до уваги специфіку кожної стадії розвитку суспільства, особливості внутрішньої та міжнародної обстановки, фактичні економічні та фінансові можливості держави. Вчасно зміна фінансової політики, що базується на врахуванні особливостей теперішнього часу, поточних потреб економічного розвитку - надає можливість в максимально стислі терміни і з найменшими витратами дозволить вирішувати встановлені перед державою завдання. Фінансова політика покликана властивими їй особливими методами і способами сприяти досягненню цілей встановлених економічною політикою.

Підводячи підсумки, можна сказати, що виключно при комплексному та обґрунтованому підході до проблеми вдосконалення системи фінансів України, ми зможемо досягти бажаних результатів – сформувати сучасну соціально орієнтовану систему фінансів, що справно працює в умовах ринкових відносин.

#### Список використаних джерел

1. Діденко В.М., Прядко В.В., Курс лекцій “Фінанси” – Чернівці.: “Ратуша”, 1998 р.
2. Романенко О.Р., Фінанси: Підручник – К.: Центр навчальної літератури. 2004
3. Шелудько В.М. Фінансовий ринок: Підручник. - К.: Знання, 2006. - 535с.

**Линник К.В.**, студентка 3 курсу, група Б-31, учетно-финансовый факультет  
Научный руководитель: **Новикова И.Н.**, старший преподаватель  
*Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации (г. Гомель, Беларусь)*  
e-mail: cristin74353@gmail.com

#### Основные методы оценки основных средств

Основные средства являются важной частью любой организации и от повышения эффективности их использования и сохранности зависят значительные показатели деятельности организации, как финансовое положение, так и конкурентоспособность на рынке [1].

В соответствии с нормативно-правовыми актами Республики Беларусь основными средствами являются средства труда и материальные условия функционирования объектов, которые сохраняют свою материально-вещественную форму и длительный период (свыше 12 месяцев) используемых в деятельности организации.

А по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) основными средствами признаются материальные активы, которые используются организацией для производства или поставки продукции, товаров и услуг, для сдачи в аренду другим организациям, которые предполагается использовать в течение более чем одного периода [2].

В белорусской практике принято применять такие виды оценки основных средств, как:

- первоначальная стоимость - стоимость, по которой активы принимаются к бухгалтерскому учету в качестве основного средства;
- переоцененная стоимость - стоимость основного средства, в результате переоценки;
- остаточная стоимость - разница между первоначальной (переоцененной) стоимостью основного средства и накопленными по нему за весь период эксплуатации суммами амортизации и обесценения;
- текущая рыночная стоимость - сумма денежных средств, которая была бы получена в случае реализации основного средства в текущих рыночных условиях [3].

А согласно МСФО применяют виды оценки основных средств такие, как:

- по фактической стоимости – объект основных средств учитывается по его фактической стоимости за вычетом накопленной амортизации и накопленных убытков от обесценения;

Фактическая стоимость объекта включает покупную цену, импортные пошлины и невозмещаемые налоги на покупку, любые иные прямые затраты по приведению объекта в рабочее состояние. Любые торговые скидки вычитаются из фактической стоимости.

- по переоцененной стоимости - объект учитывается по переоцененной (справедливой) стоимости за вычетом амортизации и убытков от обесценения.

Различие в белорусской практике и в международных стандартах финансовой отчетности в области оценки основных средств состоит в том, что в Республике Беларусь применяется остаточная и текущая рыночная стоимость, а по МСФО такие виды оценки не предусмотрены. Это говорит о том, что в Республике Беларусь можно определить сумму денежных средств, которая была бы получена в процессе реализации основного средства в текущих рыночных условиях.

Рассмотрим сравнительный анализ обесценения основных средств в Республике Беларусь от международных стандартов финансовой отчетности.

Методика определения и отражения в бухгалтерском учете обесценения основных средств регламентируется в Республике Беларусь Инструкцией № 26 [3], а в системе международных стандартов финансовой отчетности – МСФО «Обесценение активов» [2]. При этом следует подчеркнуть тот факт, что положения нормативных документов в части регулирования процедуры тестирования основных средств на обесценение во многом совпадают. В результате выявления признаков обесценения объектов основных средств производится расчет суммы возможной компенсации (возмещаемой стоимости), которая сравнивается с их балансовой стоимостью. Суммой возможной компенсации считается наибольшее значение, выбранное из величин текущей рыночной стоимости подлежащего тестированию на обесценение объекта основных средств за вычетом расходов, связанных с его реализацией, и ценностью объекта основных средств.

Следует отметить, что, по мнению некоторых экономистов, и мы с ними согласны, определение ценности использования объекта основных средств является важнейшим и наиболее сложным компонентом процедуры тестирования актива на обесценение. Ценностью использования основного средства является приведенная (дисконтированная) стоимость будущих денежных потоков, которые предполагается получить от использования основного средства и его выбытия по окончании срока полезного использования. Приведенная стоимость будущих денежных потоков от использования основного средства и его выбытия по окончании срока полезного использования определяется путем умножения ставки дисконтирования на сумму будущих денежных потоков от использования основного средства и его выбытия по окончании срока полезного использования. При этом будущие денежные потоки определяются на период не более 5 лет.

Следует отметить, что при проведении процедуры тестирования объекта основных средств на обесценение важное значение имеет правильный выбор ставки дисконтирования. Это может быть уровень инфляции; норма прибыли, которая обеспечивает ожидаемую доходность; ставка рефинансирования и другие показатели. В соответствии с положениями Инструкции № 26 и МСФО «Обесценение активов» признание и отражение в учете убытков от обесценения объектов основных средств зависит от того, переоценивались они ранее или нет. Убытки от обесценения объекта основных средств подлежат признанию в качестве уменьшения финансового результата отчетного периода только в том случае, если данный объект ранее не переоценивался. Если же тестируемый на обесценение актив ранее уже отражался в финансовой отчетности по переоцененной стоимости, убытки от его обесценения признаются в учете как уменьшение собственного капитала в сумме, которая не превышает прироста стоимости объекта основных средств, выявленного по итогам предыдущей переоценки.

При этом отметим, что для отражения в бухгалтерском учете результатов переоценки и тестирования на обесценение объектов основных средств в соответствии с Инструкцией № 26 предполагается использование счета 83 «Добавочный капитал». В международных стандартах финансовой отчетности термин «добавочный капитал» не используется. Каждый элемент собственного капитала, который учитывается на счете 83 «Добавочный капитал» в соответствии с действующим в Республике Беларусь законодательством, в соответствии с международными стандартами должен раскрываться отдельно. В частности, для отражения результатов переоценки активов и убытков от их обесценения предлагается использовать счет «Переоценка активов».

Переоцененную стоимость основных средств можно определить по нормативно-правовым актам Республики Беларусь следующими методами:

- индексный метод – по группам основных средств устанавливаются индексы переоценки стоимости основных средств, которые умножаются на первоначальную стоимость и накопленную амортизацию. Разница между первоначальной стоимостью и амортизацией – это остаточная стоимость с учетом переоценки.

- метод прямой оценки – это прямой пересчет в цены, сложившиеся на 1 января на новые аналогичные объекты и подтвержденные документально. В этом случае переоцененная стоимость определяется самостоятельно организацией или оценщиком.

- метод пересчета валютной стоимости – используется по объектам приобретенным за иностранную валюту и от иностранных поставщиков. Переоцененная стоимость объекта образуется путем пересчета их валютной стоимости, подтвержденный документально, по официальному курсу Национального банка Республики Беларусь на 31 декабря.

При этом все затраты по приобретению, созданию, установке объекта основных средств в белорусских рублях предварительно пересчитываются в иностранную валюту по официальному курсу на дату совершения этих расходов [3].

Проведение переоценки основных средств организации по международным стандартам финансовой отчетности может производиться с применением двух важных методов:

1. Метод пропорциональных изменений. Сначала определяют справедливую стоимость активов. Затем сравнивают полученный показатель с остаточной стоимостью и выявляют пропорцию соотношения. Далее в соответствии с полученной пропорцией изменяют (увеличивают/уменьшают) первоначальную стоимость и начисленную амортизацию. В результате после проведенных расчетов получают новую остаточную стоимость, которая должна равняться справедливой стоимости в соответствии со стандартами МСФО.

Справедливая стоимость – это цена, которая может быть получена при продаже основных средств или уплачена при передаче обязательства при проведении обычной операции на основном рынке на дату оценки в текущих рыночных условиях независимо от того, является ли такая цена непосредственно наблюдаемой или рассчитывается с использованием другого метода оценки.

2. Метод списания. Сначала всю сумму начисленной амортизации списывают на счет, на котором происходит учет основных средств. После этого полученную стоимость переоценивают (увеличивают/уменьшают) до справедливой стоимости. Безусловно, такая методика проще, но она обладает существенным недостатком. В отчетности отсутствуют данные о накопленной амортизации, поэтому сложно оценить, насколько изношены основные средства. Чаще всего этот метод применяют в отношении зданий и сооружений.

Согласно МСФО переоценке подлежит вся группа основных средств, к которой относится переоцениваемый объект. Группа может переоцениваться по скользящему графику, если переоценка проводится в течение короткого времени и результаты переоценок постоянно обновляются [2].

#### Список используемых источников:

1. Четкин, А.С. Бухгалтерский учет основных средств: учеб. – метод. пособие / А.С. Четкин. – Мн.: ИВЦ Минфина. 2006. – 200 с.
2. Международные стандарты финансовой отчетности (IAS) 16 «Обесценение активов». Инструкция по бухгалтерскому учету основных средств: утв. Постановлением М-ва финансов РБ от 30 апр. 2012г. №26 (с изменениями и дополнениями).

**Мартюшова А.А.**, студентка 3 курса, группа Б-31, учетно-финансовый факультет  
Научный руководитель: **Новикова И.Н.**, старший преподаватель  
*Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации (г. Гомель, Беларусь)*  
e-mail: amartyushova00@mail.ru

### **Бухгалтерская отчетность о доходах: ее содержание, использование в управлении и развитие на основе принципов МСФО**

Деятельность хозяйствующих субъектов находит непрерывное отражение в бухгалтерском учете. Однако, для принятия решений нужно изучить итоги хозяйственной деятельности организации за определенный период. Исходя из этого возникает необходимость обобщать и систематизировать данные текущего бухгалтерского учета, что достигается с помощью отчетности.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность – система показателей, отражающих имущественное и финансовое положение организации на отчетную дату, а также финансовые результаты ее деятельности за отчетный период [2].

Задачи бухгалтерской (финансовой) отчетности определяются Законом Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности»:

- формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении, полученных доходах и понесенных расходах;
- обеспечение при совершении организацией хозяйственных операций внутренних и внешних пользователей своевременной информацией о наличии и движении имущества и обязательств, а также об использовании материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами;
- предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности организации и выявление резервов ее финансовой устойчивости.

Государственное регулирование бухгалтерского учета и отчетности осуществляется в целях достижения единообразия ведения учета и составления бухгалтерской отчетности, повышения достоверности и своевременности учетной и отчетной информации [2].

Общее методологическое руководство бухгалтерским учетом и отчетностью в Республике Беларусь осуществляется органом государственного управления, на который Советом Министров Республики Беларусь возложены обязанности государственного регулирования бухгалтерского учета и отчетности.

Ввиду стратегии перехода Республики Беларусь на международные стандарты финансовой отчетности основные нормы бухгалтерской (финансовой) отчетности республики разрабатываются в соответствии с положениями МСФО 1 «Представление финансовой отчетности» [1].

Финансовая отчетность — это структурированное представление информации о финансовом положении и операциях, осуществленных предприятием.

Целью МСФО (IAS) 1 является предписание основы для представления финансовой отчетности общего назначения для того, чтобы достичь сопоставимости как с собственной финансовой отчетностью предприятия за предшествующие периоды, так и с финансовой отчетностью других предприятий. Поэтому рассматриваемый стандарт содержит:

- общие замечания по представлению финансовой отчетности;
- рекомендации по ее структуре;
- минимальные требования к содержанию финансовой отчетности.

Признание, измерение и раскрытие отдельных операций и событий рассматриваются в других МСФО.

Данный стандарт применяется:

- при представлении всех форм финансовой отчетности общего назначения, составляемых и представляемых в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности;
- к финансовой отчетности всех коммерческих компаний, (тех компаний целью деятельности которых является получение прибыли);
- в отношении всех отчитывающихся торговых, производственных и иных коммерческих компаний, как в государственном секторе, так и в частном, включая кредитные организации, страховые компании;
- как к финансовой отчетности отдельной компании, так и к консолидированной финансовой отчетности группы компаний;
- для коммерческих компаний как частного, так и государственного сектора.

Цель финансовой отчетности общего назначения – предоставление информации о финансовом положении, результатах деятельности и движении денежных средств организации, полезной для широкого круга пользователей при принятии экономических решений. Также финансовая отчетность показывает результаты управления ресурсами, доверенными руководству организации. Эта информация наряду с прочей информацией в пояснительной записке к финансовой отчетности помогает пользователям прогнозировать будущие потоки денежных средств и, в частности, распределение во времени и определенность генерирования денежных средств и их эквивалентов [1].

Кроме этого, финансовая отчетность предназначена для оценки деятельности руководства (менеджмента, администрации) организации по управлению ее ресурсами. Ответственность за составление отчетности несет руководство организации.

В подавляющем большинстве случаев достоверность информации в финансовой отчетности достигается в том случае, если эта отчетность составлена в соответствии со всеми требованиями, установленными МСФО и официальными разъяснениями к ним.

При этом соответствие международным стандартам означает, что отчетность удовлетворяет всем требованиям каждого стандарта. Наличие национальных стандартов, противоречащих МСФО, а также раскрытие учетной политики и включение в отчетность соответствующих пояснений не рассматривается в качестве оправдания отклонений от требований МСФО. Вместе с тем, в исключительных случаях отклонение от МСФО может быть необходимо. Такие случаи возникают, когда применение международных стандартов может привести к искажению информации об отдельных хозяйственных операциях. В этом случае финансовая отчетность должна содержать:

- мнение руководства организации о необходимости отклонений от МСФО;
- подробное объяснение причины, по которой применение этих стандартов может привести к искажению отчетности;
- описание правила, предписанного МСФО, и фактически использованной схемы учета;
- оценку влияния данного отклонения на величину активов, обязательств, капитала, прибыли (убытка) и денежных потоков для каждого периода, представленного в отчетности [1].

При подготовке финансовой отчетности форма представления информации и группировки статей отчетности не должны меняться от одного периода к другому. Каждая существенная статья отчетности должна быть представлена обособленно, а несущественные статьи могут объединяться по сходным признакам. Информация признается существенной, если она может повлиять на экономические решения пользователей. В зависимости от обстоятельств сумма или характер операции могут быть признаны определяющими для принятия решения относительно существенности информации.

Согласно требованиям МСФО, в отчетности должны приводиться сравнительные данные за предшествующий период для всех числовых показателей. При этом установленная структура отчетности и форма



представления информации достаточно гибки и позволяют применять их организациям разных видов деятельности, а также для составления сводной отчетности. Правила МСФО 1 применяются только при составлении годовой финансовой отчетности общего назначения и не распространяются на отчетность, составляемую по специальным запросам, а так же промежуточную отчетность (например, квартальную).

Каждый отчет, согласно МСФО 1 «Представление финансовой отчетности», должен содержать название отчитывающегося субъекта, указание на то, составлен ли он по результатам деятельности отдельной организации или группы компаний, отчетную дату или отчетный период, валюту, в которой составлен баланс, и формат представления числовых данных.

Международные стандарты требуют подготовки, как минимум, годовой отчетности. При отклонении от данного положения должны быть раскрыты причины использования отчетного периода иной продолжительности и указан тот факт, что нарушена сопоставимость со сравнительными данными за прошлый отчетный период.

Для удовлетворения информационных потребностей пользователей данные об активах, обязательствах, капитале, прибылях и убытках, движении денежных средств организации должны быть представлены в виде:

- бухгалтерского баланса (balance sheet);
- отчета о прибылях и убытках (income statement);
- отчета о движении капитала (statement of changes in equity или statement of recognized gains and losses);
- отчета о движении денежных средств (cash flow statement);
- описания учетной политики и пояснений к отчетности (accounting policies and explanatory notes) [1].

Помимо финансовой отчетности организации рекомендовано представлять пользователям аналитические материалы о финансовых результатах и финансовом положении организации. В частности:

- основные факторы, определяющие результаты деятельности, включая изменение условий хозяйствования, а также инвестиционную стратегию и политику в отношении дивидендов;
- основные источники и стратегия финансирования, управления рисками;
- преимущества и ресурсы организации, стоимость которых не отражена в финансовой отчетности.

Информация о доходах, расходах и финансовых результатах, имевших место в деятельности организации содержится в Отчете о прибылях и убытках [2].

В отчет о прибылях и убытках должны быть включены следующие статьи:

- выручка;
- прибыль от основной деятельности;
- расходы по финансированию;
- доля прибыли ассоциированных компаний и совместных предприятий, учитываемых методом долевого участия;
- налоги;
- прибыль или убыток от деятельности организации;
- финансовый результат чрезвычайных обстоятельств;
- доля меньшинства;
- чистая прибыль или убыток.

Дополнительная информация должна включаться в отчет о прибылях и убытках либо в соответствии с требованиями других стандартов, либо для обеспечения достоверного раскрытия информации. В самом отчете или в приложении к нему дается подробная разбивка расходов по видам. Если в отчетности выделены себестоимость, административные и коммерческие расходы, прочие операционные доходы и расходы, то организация должна привести дополнительную информацию по видам затрат, включая амортизационные отчисления и расходы на оплату труда. Предполагается, что эта информация позволяет прогнозировать движение денежных средств.

Методика заполнения отчета о прибылях и убытках определяется Постановлением министерства финансов Республики Беларусь №111 от 31.10.2011г. В нем изложен порядок заполнения каждой строки в отчете с учетом бухгалтерских счетов. Постановление № 111 подготовлено в целях обеспечения методологического руководства бухгалтерского учета и отчетности в Республике Беларусь, приближения бухгалтерской отчетности к международным стандартам финансовой отчетности, а также разделения активов и обязательств на долгосрочные и краткосрочные. Это и обусловило, во-первых, уточнение показателей форм бухгалтерской отчетности, а во-вторых, принятие новой Инструкции № 111. При заполнении отчета о прибылях и убытках следует руководствоваться Инструкцией по бухгалтерскому учету доходов и расходов, утвержденной постановлением Минфина РБ от 30.09.2011 № 102 (далее - Инструкция № 102). Отчет о прибылях и убытках дополнен 2 новыми показателями, влияющими на сумму чистой прибыли (убытка), - изменение отложенных налоговых активов и изменение отложенных налоговых обязательств [3].

В отчете отдельно выделяется прибыль (убыток) от реализации продукции, товаров, работ, услуг, от текущей деятельности (счет 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности») и прибыль (убыток) от инвестиционной, финансовой и иной деятельности (счет 91 «Прочие доходы и расходы») [5].

Таким образом, существующая на сегодняшний день классификация доходов более структурирована и строго определена, чем это было сделано в предыдущих нормативно-правовых актах. Произшедшие изменения в определении доходов, отраженные в новой Инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов, приблизили теоретический подход к рассмотрению доходов к международной практике, основой которой является международные стандарты финансовой отчетности.

#### Список использованных источников:

1. Бабаев Ю.А. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) : учеб. для вузов / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров. – М.: Вузовский учеб., 2012. – 398 с.
2. О бухгалтерском учете и отчетности: Закон Республики Беларусь, 12 июля 2013 г., №57-3 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2014.
3. Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов, 30 сентября 2011 г., №102 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2014.
4. Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации»: Постановление Министерства финансов Республики Беларусь, 17.04.2002 г., №62 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2013.
5. Об установлении Типового плана счетов бухгалтерского учета, утверждении инструкции о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов: Постановление Министерства финансов Республики Беларусь, 29 июня 2011г., № 50 // Бизнес-инфо [Электронный ресурс] / ООО «Профессиональные правовые системы». – Минск, 2014.

**Мидлик Ю.І.**, бакалавр, 4 курс, УФФ-44с, спеціальність «Фінанси і кредит»

Науковий керівник: к.е.н. доц. **Західна О.Р.**

*Львівський національний університет ім. Франка (м. Львів, Україна)*

e-mail: juliamudluk@mail.ru

### Стан боргової політики в умовах реструктуризації

Сучасна світова економічна система все більше залежна від міжнародного фінансового капіталу, який стає визначальним у системі розподілу ресурсів. В дану систему було послідовно вбудовано і українську економіку. Зростала її залежність від зовнішньої кон'юнктури на сировинні товари. Нестабільність зовнішніх ринків, скорочення внутрішнього споживання разом із відсутністю розвитку перспективних галузей призводили до витискування прибутків із залишків створеної в радянські часи промисловості і відтоку капіталів за кордон, домінування імпортої споживчої продукції на українському ринку. В таких умовах прогнозованим було потрапляння України в залежність від зовнішнього кредитування. А з урахуванням втрати промислових виробництв східного регіону, в якому генерувалась значна частина валютної виручки України, ще гостріше постало питання фінансової стабільності. У відповідь на це українська влада вперто продовжує курс на нарощення зовнішніх запозичень. Проте доцільність такої політики викликає серйозні сумніви, адже, як і будь-які інші кредити, їх доведеться повертати в майбутньому із відсотками, що ставить під загрозу будь-яку можливість «українського прориву».

Боргова політика – це діяльність, спрямована на визначення засад та напрямів формування, використання, погашення та обслуговування ресурсів, залучених за умов боргу. Проведення державної боргової політики має за мету сприяння стабільному економічному розвитку, стимулювання приросту ВВП та досягнення повної зайнятості, стримування інфляційних процесів, забезпечення фінансування соціальних програм, формування достатніх обсягів кредитних ресурсів для розвитку підприємницької діяльності, залучення необхідних обсягів (і відповідної структури) іноземних інвестицій. [4,ст.305]

Протягом I кварталу 2015 року валовий зовнішній борг України скоротився на 0.3 млрд. дол. США і станом на 1 квітня 2015 року становив 126.0 млрд. дол. США. Відносно ВВП обсяг боргу зріс за квартал з 95.1% до 109.8% від ВВП. Протягом другого півріччя 2015 року валовий зовнішній борг України збільшився на 0.7 млрд дол. США і станом на 1 липня 2015 року становив 127 млрд дол. США. Відносно ВВП обсяг боргу зріс з 95.1% на початок року до 122.8% від ВВП. [5]

Для вирішення проблеми погашення боргових зобов'язань України 19 травня, Верховна Рада України прийняла два законопроекти №2898 та №2899, якими дозволила уряду вводити мораторій на виплату зовнішніх державних боргів. Тобто, тепер, Кабінет Міністрів України має верифіковане право в будь-який момент зупиняти

виплати за цими боргами. Це нововедення є досить суттєвим та жорстким кроком в реструктуризаційних баталіях між Україною та зовнішніми кредиторами, які останнім часом зайшли в глухий кут[3].

12 листопада 2015 року було зроблено розрахунок щодо реструктуризації 10 серій державних облігацій України та 3 серій єврооблігацій державного підприємства «Фінансування інфраструктурних проєктів», випущених під державні гарантії. Це ще не всі борги, які має реструктуризувати Україна.

Умови реструктуризації українських боргів сформульовано й задокументовано з урахуванням напрацювань і аналізу досвіду (включно з негативним) реструктуризації суверенних боргів інших держав.

Ці умови передбачають обмін умовно 1000 доларів США старих облігацій на 800 доларів США нових облігацій і 200 доларів США, прив'язаних до ВВП цінних паперів (в українському законодавстві так званих «Державних деривативів»). Кредитори за прив'язаними до ВВП цінними паперами мають право у встановлений термін (починаючи з 2021 року) отримувати платежі за такими цінними паперами залежно від зростання українського ВВП.

За аналогією з реструктуризацією корпоративних боргів, коли частину боргу конвертують у капітал і після відновлення боржника кредитори вже у ролі власника/акціонера бізнесу отримують вигоду, у випадку із суверенними боргами кредитори зможуть отримати вигоду після відновлення економіки України. Безсумнівно, пул кредиторів зацікавлений при цьому в підтримці економіки України. Наслідки такого інструментарію/мотивації кредиторів не можна недооцінювати. Нові інвестиції в Україну – фінансування, участь у капіталі, участь у приватизації з боку міжнародних кредиторів, зокрема, можуть очікуватися завдяки використанню в реструктуризації цінних паперів, прив'язаних до ВВП.

Випадки випуску цінних паперів, прив'язаних до ВВП, є поодинокими в міжнародній практиці й унікальними для України. Умови їх випуску в українській реструктуризації передбачають низку захисних механізмів для кредиторів, зокрема пов'язаних із захистом від маніпуляції з розрахунком ВВП, рівні умови для всіх кредиторів, пут опціон та ін. Специфічні механізми захисту кредиторів, які раніше не використовувалися в подібних транзакціях, збільшують цінність таких паперів.

Зазначимо, що загалом українське законодавство було недостатньо розвиненим у питаннях реструктуризації державного боргу й вимагало прийняття низки нормативних актів та внесення змін. Так, до закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» і до Бюджетного кодексу було внесено зміни про введення раніше невідомого в українському законодавстві інструменту – цінних паперів, прив'язаних до ВВП («Державні деривативи»). У Бюджетному кодексі було передбачено порядок обслуговування платежів за державними деривативами [2].

Умовами реструктуризації передбачався обмін єврооблігацій державного підприємства «Фінансування інфраструктурних проєктів» (які не є державними облігаціями, але гарантованих державою) на державні цінні папери. Відповідно, в законодавство України внесено зміни, що передбачають можливість такого обміну (недержавних на державні облігації) і вирішують питання податкових наслідків обміну.

Також особливостями реструктуризації українського боргу є законодавче закріплення пріоритету платежів на користь кредиторів, які погодилися на реструктуризацію, перед іншими кредиторами [1.ст.34].

Внесені до законодавства України зміни дозволять країні в майбутньому випускати деривативи, безпосередньо не пов'язані з реструктуризацією.

В цілому, коли йдеться про узгоджене зниження боргового тягаря, це, як правило, є дуже позитивним сигналом для країни. Якщо ж держава йде на деякі неузгоджені дії стосовно своїх зобов'язань, то інвестори більше не можуть вважати таку країну надійним партнером. У випадку з Україною ця реструктуризація відбувається при узгодженні з кредиторами, і це в перспективі позитивно позначиться на іміджі нашої країни.

Проте важливо придивитися до умов реструктуризації останньої частини суми. Списання частини боргу — це півсправа. Умови виплати залишку можуть виявитися не менш обтяжливими для української економіки, ніж виплата всієї суми боргових зобов'язань.

Спочатку під час переговорів ішлося про те, що частина боргу буде списана, терміни виплати будуть продовжені, а процентна ставка для основної суми знизиться.

За угодою про реструктуризацію були представлені дані на засіданні Кабміну, який показують, що термін погашення залишку (15,5 млрд. доларів) після списання 20% боргу дійсно переноситься з 2015-2023 рр. на 2019-2027 рр., тобто ми отримали відтермінування на 3 роки. Проте передбачувана процентна ставка трохи зросла — з нинішніх 7,22% до 7,75%.

Це викликає певні побоювання, адже поточні виплати з обслуговування боргу можуть зрости. При цьому виплата відсотків за боргом, як відомо, фінансується безпосередньо з бюджету (тоді як основна сума начебто береться з інших джерел), а це може ускладнити виконання поточних зобов'язань уряду в економіці і в соціальній сфері.

Водночас, відстрочення на 3 роки залишається. І за подібні поступки інколи доводиться платити. Адже країна отримує передих для того, щоб зміцніти. У перспективі відстрочення дає можливість накопичити певні ресурси, щоб обслуговування боргу не було настільки обтяжливим.

#### Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України : від 08.07.2010 р. // Урядовий кур'єр. –2010. – № 151.
2. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» - Режим доступу: [<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>]
3. Проект закону України «Про особливості здійснення правочинів з державним, гарантованим державою боргом та місцевим боргом» - Режим доступу: [[http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=55215](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=55215)].
4. Кудряшов В.П. Курс фінансів: Навч. посіб. - К.: Знання, 2008. - 431 с.
5. Офіційний сайт Національного банку України – Режим доступу: [<http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>]

**Михальчишина Л.Г.**, к.е.н., доцент

*Вінницький національний аграрний університет (м. Вінниця, Україна)*

e-mail: mykhalchyshyna.l.g@ukr.net

#### **Функції цінних паперів: погляди вчених**

Цінні папери виконують важливі функції, що передбачає можливість вирішувати значну кількість проблем інвестиційного розвитку, зокрема, забезпечення обігу ресурсів, підприємницької діяльності, залучення інвестиційного капіталу тощо. Таким автором як Кудряшов В.П. [1] виділено наступні функції цінних паперів: мобілізація коштів (з метою фінансування цільових державних та місцевих програм); забезпечення руху капіталів між галузями, сферами економіки, країнами; обслуговування обігу прав власності на фінансові активи; регулювання фінансового розвитку країни; надання інформації про діяльність емітента, розвиток галузей економіки, країни в цілому та міжнародних операцій; проведення державного регулювання розвитку грошово-кредитних відносин; фінансування дефіциту державного бюджету; проведення операцій емітентів на міжнародних ринках; інші операції.

Крамаренко Я.Ю. визначає такі основні функції цінних паперів, як хеджування ризиків, отримання прибутку та інформаційну функцію, яка внаслідок укладення строкових угод сприяє формуванню системи передбачення та аналізу змін у цінах на базові активи [2]. Разом з цим російський дослідник А.Б.Фельдман виділяє такі функції, як: управління ризиком, отримання доходу, підвищення ліквідності та ефективності ринку, можливість укладання арбітражних угод [3]. Однак варто враховувати, що арбітраж – це пошук здійснення певного ринкового дисбалансу з метою мінімізації відповідних ризиків, тож виділення останньої функції в якості окремої за визначенням. Хоча в окремих публікаціях можна знайти підкреслення інноваційної функції цінних паперів, однак ця функція стосується визначення нових засобів лише для вирішення юридичних та інформаційних питань. До того ж, зокрема у такому викладі інноваційна спрямованість дещо згладжується, бо визначення нових засобів лише для вирішення юридичних та інформаційних питань може розглядатися в цілому через поєднання інформаційної функції та функції підвищення ліквідності та ефективності ринку. Інша річ, коли йдеться про узагальнення інноваційної спрямованості цінних паперів в якості каталізатора джерел формування та розвитку фінансових інновацій. Тобто у даному випадку не можна одноставно замінити інноваційну спрямованість сукупністю інших їх функцій, бо ключовим у такому визначенні постає можливість не лише досягнення, але й впровадження певного різновиду фінансової інновації. Тож, на нашу думку, до основних ключових функцій слід віднести окремо інноваційну.

Пилипенко І.І. та Жук О.П. [4] виділяють мобілізаційну, управлінську, запозичувальну, розрахункову, забезпечувальну та перерозподільчу функції. На нашу думку, їх варто розглянути детальніше.

Мобілізаційна функція стосується практично всіх видів цінних паперів. Такими можуть бути акції, банківські депозити, казначейські зобов'язання держави, облігації підприємств і внутрішньої державної позики та ін. Вона полягає в тому, що підприємство, організація чи держава на певній стадії свого розвитку відчуває нестачу коштів. З метою покращення фінансового стану приймається рішення про випуск того чи іншого цінного паперу. Таким чином, підприємство може за короткий проміжок часу мобілізувати значні кошти на розвиток власної діяльності.

Управлінська функція. До числа цінних паперів, яким властива ця функція належать акції, пайові свідоцтва, сертифікати з часткою, інвестиційні сертифікати та ін. Найчастіше вона означає, що у власника зазначеного вище виду цінного паперу є можливість брати участь в управлінні емітентом. В таких випадках мова йде про реалізацію права на участь у загальних зборах акціонерів, голосуванні, внесення пропозицій, висуванні кандидатур до складу правління, спостережну раду, на отримання інформації, що стосується діяльності та фінансового стану емітента, та на участь у розподілі майна емітента при його ліквідації.

Запозичувальна функція. Цю функцію виконують лише боргові цінні папери, частка яких на ринку цінних паперів є однією з найбільших. До категорії боргових документів відносяться такі грошові документи, які свідчать про наявність між емітентом та власником цінного паперу кредиторсько-дебіторських відносин. Тобто, емітент здійснює випуск цінних паперів з метою “запозичення грошей” чи “отримання кредиту” у власника цінного паперу. В свою чергу власник такого цінного паперу надає позику тобто дає її «в борг» емітенту шляхом оплати вартості боргового цінного паперу.

Розрахункова функція. Полягає в тому, що цінні папери, які функціонують на ринку, можуть виконувати в процесі загальноринкової взаємодії ще одну дуже важливу функцію – вони можуть виступати засобом розрахунку (платежу). Іншими словами, цінні папери можуть виконувати одну із функцій грошей, тобто цінними паперами можливо сплачувати вартість робіт, послуг або товарів.

У багатьох випадках цінні папери можуть використовуватися і як засіб платежу на ринку цінних паперів. Наприклад, вартість акцій може оплачуватися іншими акціями, облігаціями або борговими цінними паперами.

Забезпечувальна функція. При виконанні певних зобов'язань існує ймовірність чи ризик того, що вони можуть бути не виконані. З метою зменшення такого ризику боржник (покупець) може передавати свої цінні папери кредитору (продавцю) під заставу в якості гарантії того, що у випадку невиконання ним своїх зобов'язань відповідні збитки кредитора (продавця) будуть відшкодовані за рахунок вартості цінних паперів. Якщо такого не трапляється, цінні папери або права на них повертаються покупцеві. Використання цінних паперів як засобу забезпечення залежить від величини ризику того, що певні зобов'язання можуть бути невиконаними.

Перерозподільча функція. Вона полягає в тому, що на вторинному ринку відбувається своєрідний перерозподіл капіталу між різними галузями господарства, забезпечуючи розвиток тих галузей, акції чи інші цінні папери яких користуються найбільшим попитом. Пізніше цінні папери з метою залучення коштів перепродаються, забезпечуючи “переливання” грошових ресурсів з однієї сфери діяльності в іншу.

Варто зазначити, що на виконання цінними паперами функцій можуть впливати політичні, правові, економічні, інформаційні, соціальні, психологічні та ряд інших факторів.

#### Список використаної літератури:

1. Кудряшов В.П. Курс фінансів: Навч. посіб. - К.: Знання, 2008. - 431 с.
2. Крамаренко Я.Ю. Валютні деривативи: сутність, класифікація, призначення // Економіст. – 2000. – № 10. – С. 44–47.
3. Фельдман А.Б. Производные финансовые и товарные инструменты: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 304 с.
4. Пилипенко І.І. Цінні папери в Україні / І.І. Пилипенко, О.П. Жук. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2001. – 305 с.

**Мищенко А.В.**, студент, економічний факультет  
Научный руководитель: **Мищенко В.А.**, к.э.н., доцент

*Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации*  
(г. Гомель, Беларусь)  
e-mail: mysse@mail.ru

### Государственный кредит Республики Беларусь: формы, инструменты и пути их совершенствования

Социальная политика, военные расходы, модернизация основных средств – все это требует больших затрат. Поэтому почти все государства нуждаются в привлечении дополнительных средств, так как налоговые и другие поступления в бюджет ограничены. В современных условиях роль государственного кредита существенно возросла.

Мировой финансовый кризис привел к росту внешних долговых обязательств многих стран мира. Государства прибегают к внешним заимствованиям при дефиците государственного бюджета, при пассивном платежном балансе, при недостаточном количестве внутренних ресурсов для проведения экономических реформ и соответствующих им преобразований. К основным внешним факторам, приводящим к увеличению внешнего долга, можно отнести следующие: ухудшение условий внешней торговли, потеря зарубежных рынков сбыта, политика протекционизма по отношению к предприятиям-экспортерам, ухудшение условий международного кредитования. К внутренним факторам относят: бюджетный дефицит, рост инфляции и безработицы, неэффективное использование международных кредитов, завышенный валютный курс.

Денежно-кредитная политика является важнейшей концепцией регулирования экономики страны. Ее определяет главный банк страны, а локальную кредитную политику формирует конкретный коммерческий банк. Кредитная политика является важной составной частью общей банковской политики и определяет задачи и приоритеты кредитной деятельности банков.

Роль кредитной политики банка заключается в определении приоритетных направлений развития и совершенствовании банковской деятельности в процессе аккумуляции и инвестирования кредитных ресурсов, развитии кредитного процесса и повышении его эффективности. Кредитная политика необходима банкам потому, что позволяет рационально организовать и регулировать взаимоотношения между банком и его клиентами по поводу предоставления денежных средств в ссуду с последующим возвратом как основного долга по ссуде, так и причитающихся процентов.

Серьезность проблем, связанных с осуществлением государственно-кредитных операций, требует внимания к управлению государственным долгом. Управление внутренним государственным долгом предусматривает

мероприятия по выпуску, размещению, обращению и обслуживанию государственных долговых обязательств, изменению условий ранее выпущенных займов. Для внешнего государственного долга это мероприятия по получению и возврату внешних кредитов. Если говорить про управление государственным долгом в целом, то оно включает следующие действия:

- обслуживание и погашение государственного долга;
- выпуск и размещение новых облигационных займов;
- поддержание вторичного рынка долговых обязательств;
- регулирование рынка государственного кредита;
- выработка порядка, форм и условий предоставления государством кредитов.

В Республике Беларусь управление государственным долгом осуществляет по поручению Правительства Республики Беларусь Министерство финансов страны. Успех управления зависит от соблюдения ряда принципов:

- безусловное выполнение государством обязательств перед инвесторами и кредиторами, взятых на себя при заключении договоров заимствования средств;
- единство учета всех видов эмитированных обязательств;
- снижение рисков влияния колебаний конъюнктуры мирового рынка капиталов и спекулятивных тенденций рынка ценных бумаг на рынок государственных ценных бумаг;
- оптимальность структуры долговых обязательств государства по срокам их обращения и погашения;
- сохранение финансовой независимости путем поддержания оптимальной структуры долговых обязательств государства между заимодавцами – резидентами и нерезидентами;
- открытость (прозрачность) выпуска займов, доступность достоверной информации об экономическом положении страны для международных рейтинговых агентств, способствующая укреплению кредитной репутации и рейтинга страны-заемщика.

В управлении государственным долгом любой страны важное значение имеет принцип безусловности. Однако по разным экономическим причинам он может нарушаться. Наиболее часто старые займы покрываются путем выпуска новых займов, т.е. путем рефинансирования государственного долга. При этом используются такие методы, как новация, унификация. Изменение условий займов осуществляется с помощью методов конверсии и консолидации. В сложившейся экономической ситуации неспособности экономики выплачивать проценты по ранее взятым кредитам, необеспеченности ресурсной и денежной базы, пробелы в налоговой, денежно-кредитной и бюджетной политике Республики Беларусь и приводят к тому, что кредиты берутся не для модернизации основных средств, а на погашение старых займов. Правительство пытается привлечь новые средства за счет новых налогов и повышения процентов по старым (налог на безработных, автомобильный налог, повышение подоходного налога).

Что касается Республики Беларусь, то ряд экономистов советуют проводить политику, направленную на сокращение государственного долга, которая должна проводиться в трех направлениях:

- мобилизация внутренних ресурсов;
- рыночное управление долгом;
- переговоры с внешними кредиторами о снижении долгового бремени.

Финансовые отношения по поводу формирования, обслуживания и погашения государственного долга оказывают значительное влияние на состояние денежного обращения, бюджетной и налоговой сферы, инвестиций, промышленности, занятости, потребления, банковского сектора и на многие другие элементы социально-экономической жизни общества. Кризисные явления в мировой экономике привели к росту государственных расходов на спасение банков и компаний, стимулирование программ поддержки экономики, что способствовало образованию дефицитов бюджетов, которые покрывались за счет притока внешних заимствований. Если ранее значительно росли долги банков и частных компаний, то в последние годы наблюдается рост государственных долгов, что дает основание говорить о кризисе суверенных долговых обязательств. Мировой финансовый кризис обострил проблему устойчивости государственного долга, так как превышение установленных индикаторов безопасности порождает негативные явления в экономике стран вплоть до дефолта страны, то есть невозможности государства оплачивать свои обязательства. Для устранения последствий мирового финансового кризиса государства выделяют значительные средства на поддержку банковских систем, стимулирования производства и потребительского спроса, увеличивают социальные выплаты по безработице.

На уровне мировых держав и стран с развитой экономикой в Республике Беларусь достаточно небольшой государственный долг. В Беларуси государственный внешний долг вырос за 2014 год, и в его составе превалирует внешний долг в иностранных валютах, что является источником рисков страны. Государственный долг Беларуси на 1 января составил 197,5 трлн рублей (25,4% от ВВП), при этом внешний долг был 12,6 млрд долларов (19,2%), внутренний госдолг - 48,4 трлн рублей (6,2%), а годом ранее госдолг составлял 23,7% от ВВП (внешний - 18,2%, внутренний - 5,5%). За 2014 год Беларусь привлекла внешних государственных займов на 5,2 млрд долларов, 4,5 млрд из которых стране предоставили правительство и банки России, 626,3 млн. долларов привлечено в виде займов от китайских банков и менее 50 млн. долларов предоставили Международный и Европейский банки реконструкции и развития. На погашение внешнего государственного долга Беларусь в 2014 году направила более 4,5 млрд

долларов, из которых большая часть суммы пошла на погашение кредитов России (2,72 млрд долларов) и Международного валютного фонда (1,26 млрд долларов).

Стоит отметить, что на май 2015 года Беларусь продолжило политику привлечения внешних заимствований для поддержания экономики. Так, было подписано соглашение с Россией на 2,5 млрд. долларов, а так же открыта кредитная линия с Китаем (на 15 лет) в размере 1 млрд. долларов.

Проведя анализ государственного долга, мы можем выделить несколько путей развития государственного кредита:

- ликвидировать дисбаланс валютного рынка (после кризиса 2011 года в Беларуси был продекларирован переход к новому способу формирования курса белорусского рубля. Было решено, что курс будет складываться под действием спроса и предложения на иностранную валюту. На практике, однако, это не было реализовано в полной мере. На протяжении 2012 года Национальный банк Республики Беларусь фактически проводил политику валютного коридора, удерживая курс рубля к доллару в определенных границах, а в начале 2013 года скупал валюту, удерживая курс рубля от укрепления по отношению к доллару);

- проводить более гибкую политику обменного курса (из-за искусственного сдерживания курса и поддержания его несколько дней во избежание обвала валюты, Национальный Банк Республики Беларусь теряет значительные суммы);

- совершенствовать систему рефинансирования банков, основываясь на рыночных условиях формирования цены кредитных ресурсов;

- усилить контроль над вывозом капитала за границу (это поспособствует стабилизации обменного курса и на увеличение золотовалютных запасов в стране.);

- усовершенствовать налоговую и бюджетную политику (уменьшение налогового бремени на экономику даст дополнительные средства для ее модернизации.)

- развить депозитно-расчетную систему;

- перейти на безналичный расчет, что поможет сэкономить на эмиссии денег;

- привлечь в страну иностранный капитал (например, путем продажи банков);

- систематизировать графики выплат по долговым обязательствам;

- провести грамотную политику по доходности государственных облигаций, а именно снижение процентов (с нынешних 7 до 1-3) ;

- сделать более выгодные условия для бизнеса ;

- продать нерентабельные организации, тем самым уменьшить нагрузку на сам бюджет;

- развивать отношения с международными финансовыми организациями.

- привлекать иностранные заимствования на срок от 10 лет с процентами не превышающими проценты по валютным вкладам.

#### Список использованных источников:

1. Желиба, Б.Н. Внешний долг Беларуси и экономическая безопасность государства / Б.Н. Желиба, К.А. Волосюк // Банковский вестник. – 2014.– № 17. – С. 27 – 32.
2. Калечиц, С. Основные принципы денежно-кредитной политики / С. Калечиц // Банковский вестник. – 2013.– № 26. – С. 130 – 132.
3. Комаров, М. А. Ресурсный потенциал экономического роста / М. А. Комаров // Финансовый менеджмент. – 2008. - № 2. – С. 14-16
4. Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Аналитическое обозрение "Основные тенденции в экономике и денежно-кредитной сфере Республики Беларусь". – Режим доступа: <http://www.nbrb.by>.- Дата доступа: 02.03.2015.
5. Лаврушин, О.И. Деньги, кредит, банки / под ред. О.И.Лаврушина. - М.: КНОРУС, 2012. – 471 с.

**Мігла А. В.**, студентка 5 курсу, група МФ-215, фінансово-кредитний факультет  
Науковий керівник: **Третяк Н. М.**, к. е. н., доцент  
*Черкаський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»*  
(м. Черкаси, Україна)  
e-mail:allochka0112@mail.ru

#### Відтворення основних засобів та джерела його фінансування

Стабільне функціонування виробничого сектора економіки потребує постійного, своєчасного та достатнього відтворення основних засобів. Традиційне фінансування оновлення основних засобів рідко і не в повній мірі може забезпечити цей процес. Тому важливим є залучення нових не традиційних форм та джерел фінансування.

Пошуку джерел фінансування відтворення основних засобів присвячено праці науковців, зокрема: Бондаренко Т.Ю., Гудзь О.Є., Євтушенко О.А., Павленко О.П., Третяк Н.М. та інші. Але, незважаючи на численні наукові розробки, проблема фінансового забезпечення відтворення основних засобів не отримала системного

розв'язання. Існують розбіжності в класифікації джерел фінансування відтворення основних засобів як у виділенні груп, так і у визначенні їх складових. Тому відтворення основних засобів та джерела його фінансування потребують подальшого вивчення.

Відтворення основних засобів – це процес безперервного їх поновлення у зв'язку з фізичним зносом або так званим «моральним» старінням, спричиненим науково-технічним прогресом, до настання повного фізичного спрацювання. Воно притаманне, перш за все, знаряддям праці й транспортним засобам [1, с. 39].

Відтворення може здійснюватися за рахунок власних та залучених джерел фінансування. Основним джерелом власного фінансування є амортизаційні відрахування.

Амортизація є найважливішим фінансово-економічним механізмом, який утворює основу сучасної системи регулювання відтворення основних засобів та нематеріальних активів. Це джерело фінансування не оподатковується та зменшує величину оподаткованого прибутку підприємств, не потрібні додаткові витрати, пов'язані з мобілізацією цих коштів. До власних джерел відносять прибуток від основної операційної та іншої операційної діяльності; від фінансово-інвестиційної діяльності та від позареалізаційних операцій. Якщо амортизаційні відрахування є в наявності усіх підприємств навіть у збиткових то використання прибутку як джерела фінансування відтворення основних засобів можливе тільки за його наявності.

На підприємстві амортизаційна політика сьогодні не створює мотивації до швидкого відновлення основних засобів і накопичення необхідних для відтворення основних засобів фінансових ресурсів. Тому на сучасному етапі результати впровадження механізму амортизації є дуже скромними [2, с. 41].

До власних джерел фінансування належать також прибуток від фінансово-інвестиційної основної операційної та іншої операційної діяльності та від позареалізаційних операцій.

Специфічним джерелом фінансування відтворення основних засобів, що не вимагає викладень, є їх індексація. Дієвість цього джерела передбачає вдосконалення організації обліку у підприємстві.

До джерел зовнішнього фінансування належать:

- банківські кредити і позики;
- лізинг;
- іноземні інвестиції.

Кредитування як ефективна форма фінансового забезпечення означає покриття частини витрат за рахунок позичених коштів, яке здійснюється у формах комерційного і банківського кредитів. Але ефективність забезпечується встановленням таких принципів кредитування, як поворотність, терміновість, платність, матеріальна забезпеченість. Це змушує позичальників працювати максимально ефективно, але для отримання кредиту знову ж потрібно мати відповідне матеріальне забезпечення і стабільні фінансові результати. Для погашення кредиту в строк і сплати процентів необхідно мати сталий фінансовий стан і джерело сплати процентів - виручку від реалізації та прибуток. [3]

Перевагою використання кредитування як джерела фінансування відтворення основних засобів є те, що підприємство може використовувати вільні грошові активи на розвиток та розширення своєї діяльності.

Відповідно, можна виділити і недоліки такого фінансування: щоб отримати кредит позичальник повинен мати спроможність своєчасно виконати зобов'язання за кредитним договором та забезпечити існування застави; є наявними валютні та процентні ризики; оскільки ПДВ включається у тіло кредиту, то відсотки нараховуються на його величину протягом усього терміну користування кредитними коштами, а термін відшкодування податкового кредиту може затягнутися.

Альтернативною формою фінансування модернізації основних засобів є лізинг. Лізинг дає можливість не залучати позичений капітал і не «заморожувати» власний, економити на витратах, пов'язаних із володінням майном, встановлювати за погодженням з лізингодавцем гнучкий порядок здійснення лізингових платежів. Використання лізингу передбачає надання лізингоодержувачу можливості оперативного поновлення виробничих основних засобів за рахунок одержання в користування нового дорогого обладнання без його повної оплати.

Особливістю діяльності лізингових компаній також є те, що вони беруть на себе частину виробничих витрат по обслуговуванню придбаних основних засобів. Ще однією перевагою лізингової схеми є можливість, у разі необхідності, повернення майна без додаткових витрат. Окрім того, по закінченні договору лізингу лізингоодержувач має можливість як викупити об'єкт лізингу, так і взяти в лізинг новий об'єкт, передавши старий як авансовий платіж [4, с. 37].

В економічному середовищі України такий вид взаємовідносин ще мало поширений через його відносно новизну, брак досвіду і недосконалість законодавчої бази. Так, за даними Асоціації лізингодавців в Україні у 2014 році у лізинг передано основних засобів на 7181 млн.грн, тоді як у 2013 році передано основних засобів на 31536,6 млн.грн. Найбільше передаються у лізинг транспортні засоби та сільськогосподарська техніка.

Одним з основних недоліків використання лізингу як джерела фінансування відтворення основних засобів є той факт, що вартість лізингу, зазвичай, вища порівняно з вартістю придбання основних засобів за рахунок власних фінансових ресурсів чи банківського кредиту. Це можна пояснити беззаставним характером фінансування та додатковими послугами, що додатково передбачені лізинговим договором.



Ще одним зовнішнім джерелом фінансових ресурсів є залучення коштів іноземних інвесторів. Цей метод оновлення є найефективнішим. Проте, сучасна інвестиційна активність підприємств є дуже низькою – обсяги інвестицій, що направляються на оновлення основних засобів в окремих галузях становлять менше 1 %. Це пояснюється високим рівнем інвестиційного ризику в Україні, який зумовлюється нестабільністю економічної та політичної ситуації, високим рівнем тінізації економіки, недосконалістю законодавчої бази, що регулює діяльність суб'єктів підприємництва в Україні [2, с. 40].

Висновок. В Україні підприємства майже всіх галузей економіки невідкладно потребують оновлення основних засобів. Тільки за умови широкого застосування ефективних фінансових механізмів можна очікувати зростання конкурентоспроможності економіки України.

#### Список використаних джерел:

1. Бондаренко Т.Ю. Амортизаційна політика підприємства: проблеми відтворення основних фондів / Т.Ю Бондаренко, Д.Г. Матукова // Вісник КНЕУ - 2010. - №2(22). - С.40-42.
2. Євтушенко О. А. Теоретичні аспекти фінансового забезпечення відтворення основних засобів [Текст] / О. А. Євтушенко // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2011. – № 2, Т. 2. – С. 39-42.
3. Павленко О. П. Економічна сутність та методологічні основи фінансового забезпечення відтворення основних засобів аграрних підприємств / О. П. Павленко. // Ефективна економіка. - 2011. - № 4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/efek\\_2011\\_4\\_14.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/efek_2011_4_14.pdf).
4. Третяк, Н.М. Лізингові банківські операції як джерело оновлення технічної бази агроформувань // Фінансовий простір [Текст] : міжнародний науково-практичний журнал / Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ). – м. Черкаси. – № 1 (5) 2012. – С. 35-41

**Морозов Д.В.**, магістрант, економічний факультет

Научный руководитель: **Башлакова О.С.**, к.э.н., доцент, зав. кафедрой финансов и кредита  
*Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины (г. Гомель, Беларусь)*  
e-mail: mor-joker@mail.ru

#### Особенности депозитной политики банка в современных условиях хозяйствования

В настоящее время в банковской системе Республики Беларусь сложилась специфическая ситуация, обусловленная особенностями проводимой в 2011 – 2015 гг. денежно-кредитной политики. Неудачный опыт селективного смягчения денежно-кредитной политики с целью стимулирования экономического роста в предыдущем периоде, приведший к высокой инфляции и девальвации национальной валюты, индуцировал систему регулирования, направленную на рост денежных доходов населения в сочетании с высокими процентными ставками с целью ограничения спроса с помощью дорогих денег и стимулирования сбережений. В сочетании с высокими инфляционными ожиданиями данные меры привели к тому, что излишки спроса с потребительского и валютного рынков удалось связать только путём предложения краткосрочных депозитных программ под высокие проценты. Это привело к тому, что в банковской системе аккумулировалось большое количество дорогих кредитных ресурсов, разместить которые под высокие проценты с учётом маржи очень проблематично. Таким образом, возник избыток ликвидности, который несёт в себе несколько экономических рисков: снижение доходности банковской системы в сочетании с высокой стоимостью привлечённых ресурсов способно вызвать кризис платёжеспособности; высокие темпы прироста сбережений в сочетании с их краткосрочным характером неизбежно вызовут рост спроса на потребительском и валютном рынках; избыток ликвидности и высокие ставки по кредитам не позволяют рассчитывать на адекватный рост предложения товаров и услуг, что, как правило, приводит к росту потребительского импорта, а также к высокой инфляции.

С ноября 2015 года в соответствии с положением Декрета № 7 Президента Республики Беларусь «О привлечении денежных средств во вклады (депозиты)» предусмотрено использование в банковской практике новых для Республики Беларусь видов депозитов – отзывных и безотзывных [1]. При этом если клиент открывает в банке отзывной депозит, то он имеет право в любое время снять со счета средства, однако обязан будет уплатить налог на доходы (дивиденды), а если откроет безотзывной депозит – то, получая более высокий в сравнении с отзывными депозитами процент, не уплачивает подоходный налог. Таким образом, центральный банк создает более стабильную депозитную базу, позволяющую проводить более взвешенную депозитную политику. При этом, начиная с ноября 2015 года Национальный банк Республики Беларусь начал проводить более активные операции по поддержанию ликвидности (изъятия и поддержки), что может стабилизировать ситуацию путем выполнения центральным банком функции «банка банков». Проводимые меры уже способствовали снижению среднего уровня процентных ставок и по депозитам (до 20–25 процентов годовых), и по кредитам (до 30–35 процентов годовых). Подобная ситуация,

особенно в условиях проводимого Национальным банком Республики Беларусь таргетирования денежной массы, вызывает необходимость корректировки банками проводимой депозитной политики.

Для сохранения и укрепления своих позиций на рынке банковских услуг банку необходимо внедрять новые инструменты привлечения сбережений юридических и физических лиц, совершенствовать действующие виды услуг, проводить взвешенную депозитную политику в сочетании с грамотной процентной политикой в области привлеченных ресурсов.

Депозитная политика банка в области привлечения ресурсов является одним из показателей надежности и стабильности ресурсной базы банка. Проведение научной обоснованной депозитной политики предполагает не только совершенствование действующей системы вкладов, но и создание специальной системы экономических стимулов, которые должны [2]:

-побуждать предприятие, организации и население хранить свои текущие денежные доходы и накопления на тех или иных депозитных счетах;

-заинтересовывать банки в развитии различных видов вкладов, внедрении новых, более прогрессивных форм депозитных счетов.

В настоящее время перед банковской системой Беларуси стоит достаточно сложная задача, поскольку, с одной стороны, необходимо совершенствовать привлечение свободных денежных средств в депозиты, поскольку, согласно самым скромным оценкам, на руках у населения находится около 3 млрд. долларов США, преимущественно в иностранной валюте [3]. С другой стороны, высокие процентные ставки по рублёвым (а по сравнению с мировым финансовым рынком – и по валютным) ресурсам снижают спрос на кредиты и обуславливают проблему размещения привлечённых ресурсов в виде кредитов и инвестиций. Ситуация усугубляется проводимой денежно-кредитной политикой «дорогих денег», призванной ослабить давление растущих номинальных доходов на валютный и товарные рынки. Всё это вызвало растущий избыток ликвидности в отечественной банковской системе, что создаёт существенные риски снижения платёжеспособности банков и макроэкономической нестабильности (в первую очередь – повышения темпов инфляции, которая и так является самой высокой в регионе). Ввиду этого нами были предложены следующие мероприятия по совершенствованию депозитной политики коммерческих банков:

1 Система страхования депозитов. Нынешняя система страхования депозитов в Беларуси имеет ряд недостатков. Так, в настоящее время застрахованными являются лишь срочные вклады физических лиц, поэтому следующим шагом этой системы будет охват всех видов вкладов – как населения, так и юридических лиц. Поэтому актуален вопрос функционирования в Беларуси Фонда гарантирования вкладов, который будет способствовать обеспечению стабильности в банковской системе.

2 Разработка и внедрение структурированного депозита: большая (порядка 80–90 %) часть средств вкладывается банком в инструменты со стабильной фиксированной доходностью (облигации, депозиты, векселя), для того чтобы заработанный доход покрывал оставшиеся 10–20 % первоначального вклада. Таким образом, банк гарантирует вкладчику возврат 100% вложенного капитала. С оставшимися 10–20 % банк осуществляет инвестиции в высокодоходные, но высокорисковые производные инструменты – опционы. Расчеты свидетельствуют о том, что чистая прибыль от данного мероприятия составит для банка 2,1 млрд. руб. Практика внедрения депозита «Структурированный» может позволить банку существенно поднять уровень своего финансового инжиниринга, что отобразится на приобретении дополнительных преимуществ. Наличие в активе банка подобных операций позволит не только привлечь внимание со стороны вкладчиков, но и укрепить их лояльность в дальнейшем.

3 Привязка ставки по депозитам к динамике курса белорусского рубля по отношению к корзине иностранных валют и оптимизация вклада «Индексируемый». На сегодняшний день в Республике Беларусь сложилась такая ситуация, что ставка рефинансирования не является действенным методом денежно-кредитного регулирования депозитного рынка. ОАО «Белагропромбанк» в 2014 году экспериментально ввёл новый вид вклада, который имеет привязку к изменению доллара США. Этот вклад получил название – «Индексируемый». Отрицательными моментами, которые не позволяют максимально развить потенциал данного вклада, являются высокий первоначальный взнос в 10 миллионов белорусских рублей и привязка лишь к одной иностранной валюте.

Банку целесообразней убрать лимит первоначального взноса, что позволит привлечь дополнительных клиентов и значительно увеличить депозитную базу банка, и обеспечить дополнительную привязку к курсу евро и российского рубля, что позволит стабилизировать выплаты процентов клиентам.

Поэтому использование филиалом ОАО «Белагропромбанка» – Гомельское областное управление привязки ставки депозитов к динамике курса белорусского рубля по отношению к иностранной валюте позволит обеспечить стабильность депозитной базы банка, сохранить постоянных клиентов филиала и привлечь новых, а также значительно снизить долю процентных выплат клиентам.

4 Мультивалютный депозит – в рамках одного договора открывается несколько счетов в разных валютах и имеется возможность конвертировать средства из одной валюты в другую. Такой депозит удобен, т.к. вкладчик может сохранить доходность в условиях, когда изменяется курс одной валюты относительно другой.

Как показывает произведенные расчеты, расходы на обслуживание одного клиента по депозиту

«Мультивалютный» составляют 4691,5 руб., за год – 135,1 млн. руб. Привлеченные от депозита средства целесообразно использовать на выдачу кредитов населению со сроком на 1 год под 45% годовых. Расходы на обслуживание клиентов при этом составят 45405,9 руб. Чистая прибыль будет равна 1,7 млрд. руб.

Предложенный вид вклада не только резко увеличит остаток вкладов на счетах физических лиц, но и поднимет рейтинг филиала ОАО «Белагропромбанк» – Гомельское областное управление в глазах своих клиентов. Помимо мультивалютных вкладов, существует такое понятие, как «мультивалютная карта», которая позволяет вести несколько счетов в рамках одного договора и конвертировать валюты этих счетов. При расчете списание средств происходит в соответствующей валюте, держатель карты избегает материальных потерь на курсах конверсии. Также имеются и остальные преимущества платежных карт – интернет-банкинг и др.

5 Автопродлонгация депозитов, способствующая экономии времени как для банка, так и для клиентов: банковский счет сегодня – важный атрибут жизни человека. Банковские активы клиентов (текущие, сберегательные и карточные счета) считаются «невостребованными», когда связь с клиентом потеряна в течение определенного времени. «Забытые» банковские, страховые, пенсионные, а также иные невостребованные активы имеют свойство накапливаться и, по оценкам национальных регуляторов, достигают сумм от 50 – 200 млн. евро в таких странах, как Ирландия, и до 32 млрд. долл. – в США. По статистике, старейший «спящий» вклад в Канаде дожидается своего хозяина с 1900 года, а самый большой невостребованный вклад составляет 424 млн. долл. США. Большая часть депозитов в Республике Беларусь размещена в системообразующих банках. Учитывая давний опыт работы системообразующих банков с физическими лицами, именно там находится и наибольшее число невостребованных счетов.

Для уменьшения числа невостребованных средств, предлагается создать унифицированную правовую базу регулирования института невостребованных финансовых активов в Республике Беларусь. Также существует необходимость проведения исследований в банках, предварительно задав единые критерии (такие, как срок невостребованности), а также создание механизма поиска невостребованных вкладов. Еще одним способом уменьшения невостребованных остатков является предложенное выше автопродлонгирование депозитов. Если судить обо всей ситуации в банковском секторе Республики Беларусь в целом, то можно предположить, что объем неактивных более 1 года счетов физических лиц в банковской системе составляет 0,5 – 1,5% всего объема привлеченных средств населения, или 100 – 300 млрд. руб.

Таким образом, предложения по совершенствованию депозитной политики в филиале ОАО «Белагропромбанк» – Гомельское областное управление, представленные в данной работе, могли бы значительно улучшить его депозитную политику: размежевание разных видов депозитов, постоянное расширение диапазона услуг, страхование депозитов для повышения их надёжности, льготы постоянным клиентам, структурированный и мультивалютный депозиты, привязка депозитов к курсу иностранных валют, автопродлонгирование депозитов, создание механизма поиска невостребованных вкладов и прочее.

#### Список использованных источников:

1. Декрет Президента Республики Беларусь № 7 от 11 ноября 2015 г. «О привлечении денежных средств во вклады (депозиты)» [Электронный ресурс] / Официальный интернет-портал Президента Республики Беларусь. – Режим доступа: – URL : [http://president.gov.by/ru/official\\_documents\\_ru/findTags/169](http://president.gov.by/ru/official_documents_ru/findTags/169).
2. Совершенствование депозитной политики банка / В.С. Пиратов // Банки РБ. – М., 2014., № 2. – С. 26 – 29.
3. Чаленко, А.Л. Банки в Республике Беларусь: Недостатки достоинств не умоляют / А.Л. Чаленко // Вестник министерства по налогам и сборам. – 2014. – № 22. – С. 45 – 51.

**Мохова Ю.Л.**, к.держ.упр., доцент

кафедри економічної теорії і державного управління

*Донецький національний технічний університет (м. Красноармійськ, Україна)*

e-mail: [julimokhova@rambler.ru](mailto:julimokhova@rambler.ru)

### **Правовий аспект розвитку державних закупівель в умовах євроінтеграції**

Інтеграція України в європейське співтовариство супроводжується впровадженням загальноприйнятих міжнародних норм і стандартів. Не є винятком перехід до більш прогресивних форм і державного фінансового контролю, який є важливим елементом системи управління фінансами. Сьогодні питання державних закупівель є одним з найбільш гострих проблем, яка сьогодні вийшла далеко за межі суто економічної тематики. Тому актуальним питанням залишається реформування правової бази відповідно до європейських стандартів з метою створення ефективної системи державних закупівель.

Державні закупівлі – це закупівлі товарів та послуг урядом та державними підприємствами (які постачають суспільно важливі послуги: транспорт, водопостачання, зв'язок, енергетика) [1]. Ключовими органами у системі державних закупівель відповідно до чинного законодавства є Антимонопольний комітет України (уповноважений

орган), Міжвідомча комісія з питань державних закупівель та Тендерна палата України. Повноваження між ними розподілені нечітко. Фактично відбулось розпорошення функцій методологічного забезпечення, організації закупівель, моніторингу та контролю не тільки між названими органами, але й між Державним казначейством, Рахунковою палатою та рядом інших.

Ринок державних закупівель в Україні за своєю ємністю є досить значним – 120 млрд. грн., і проблеми, що виникають на ньому, позначаються на стані інших галузей, на якості державного управління [2].

Основні проблеми в сфері державних закупівель стосуються переважно правової та інституційної бази. У цілому, проблеми у сфері державних закупівель чітко проглядаються на дві групи: внутрішні, які пов'язані з організацією власне закупівель, та зовнішні, які лежать поза межами системи. До основних проблем в сфері державних закупівель в Україні можна віднести:

розпорошення управлінських повноважень і відповідальності між різними владними структурами, що об'єктивно утруднює ефективність здійснення процесу закупівель в цілому;

надмірні повноваження, надані Тендерній палаті України, яка є неурядовою організацією;

недосконала процедура проведення державних закупівель у вигляді тендеру, яка призводить до неефективного витрачання державних коштів;

негнучкість системи закупівель (зайва регламентованість) та тривалі терміни організації та проведення закупівель;

високі витрати участі в закупівлях (які фактично закладаються у цінову пропозицію учасників);

відсутність відповідальності з боку посадових осіб за порушення порядку та процедури;

недостатня прозорість державних закупівель для суспільства;

нецільове використання коштів при проведенні безпосередньо самих державних закупівель (на основі [3]).

Перелік цих проблем свідчить про необхідність комплексного підходу до реформування системи державних закупівель шляхом внесення відповідних змін до законодавства та нормативних актів, які визначають засади функціонування цієї системи.

За останні роки законодавство про державні закупівлі постійно змінювалося. До Закону про держзакупівлі 2010 року було внесено зміни більше 20 разів, у тому числі пов'язані з додаванням нових винятків, і той закон у декількох різних аспектах не відповідав законодавству та практиці Європейського союзу (ЄС) щодо державних закупівель. 20 квітня 2014 року набула чинності нова більш прогресивна редакція Закону про держзакупівлі та в ключових моментах адаптована з правилами ЄС. Ця редакція була розроблена Міністерством економічного розвитку з метою спрощення процедур державних закупівель, підвищення рівня прозорості та відкритості здійснення закупівель, створення умов для подолання корупції у сфері державних закупівель, а також наближення вітчизняного законодавства до європейських стандартів. Зокрема, новою редакцією Закону про держзакупівлі введено новий підхід до визначення замовників, на яких розповсюджується дія Закону, в основі якого лежить забезпечення суспільних потреб як критерію віднесення замовника до необхідності проведення процедур державних закупівель.

Крім цього, суттєво зменшено кількість випадків, на які не поширюється дія Закону; скорочено перелік підстав для застосування неконкурентної (переговорної) процедури та ін.

Як свідчить міжнародна практика, зокрема досвід ЄС, дія законодавства про державні закупівлі поширюється виключно на ті підприємства, які надають суспільно важливі послуги (транспорт, водопостачання, телекомунікації, енергетика). В цілому до здійснення державних закупівель застосовуються звичайні міжнародні принципи, якими керуються ЄС, Світова організація торгівлі та інші міжнародні організації. Державні закупівлі у світі все більше розглядаються як центральний інструмент забезпечення ефективного та не корумпованого управління державними коштами. У цьому контексті до системи організації та функціонування системи державних закупівель висувається вимога «добросовісності». Її зміст полягає в тому, що країни повинні докладати всіх необхідних зусиль для того, щоб процедури державних закупівель були прозорими та передбачати справедливе і рівне ставлення до всіх учасників; державні кошти, пов'язані з державними закупівлями, використовувались відповідно до цільового призначення та найбільш ефективно; рівень професійної підготовки та поведінка посадовців, які задіяні у сфері державних закупівель, відповідали виключно цілям їх (закупівель) організації [4].

Проект ЄС «Гармонізація системи державних закупівель в Україні зі стандартами ЄС» розпочав свою роботу в Києві 11 листопада 2013 року. Загальною метою Проєкту є «зробити свій внесок у розвиток сталого і послідовного управління державними фінансами, шляхом створення всеосяжної і прозорої нормативно-правової бази для здійснення державних закупівель, ефективної інституційної інфраструктури для здійснення державних закупівель, а також шляхом забезпечення підзвітності та цілісності органів державної влади в сфері державних закупівель та розвитку системи державної допомоги в Україні». Проєкт в даний час надає пріоритетну допомогу з питань реформування державних закупівель паралельно з наданням конкретної допомоги щодо необхідних змін у законодавстві про державні закупівлі в Україні. Крім того, Проєкт підтримує зміцнення якості основних інституцій, відповідальних у системі державних закупівель України, а також поліпшення координації між цими установами та іншими суб'єктами, відповідальними за фінансовий контроль у сфері державних закупівель [4].

Таким чином, відкритість, доступність інформації, недискримінація постачальників незалежно від їх статусу та форми власності і здійснення закупівель на конкурсній основі із забезпеченням прозорості на кожній стадії торгів (тендерів) є визначальними міжнародними принципами організації та функціонування системи державних закупівель.

Поняття прозорості передбачає те, що процедури закупівель повинні характеризуватися ясними правилами, і те, що ці правила дотримуються. Режим прозорості означає, що всі учасники та потенційні учасники повинні бути обізнаними про правила та процедури для подання заявок; вибір посадовців для досягнення мети закупівлі повинен бути структурований та підпадати під формальні правила; повинні існувати механізми для контролю рішень на предмет відповідності правовим нормам.

Таким чином, оптимальна система державних закупівель для України з урахуванням євроінтеграційних процесів має включати такі елементи системи:

1. Державні закупівлі мають бути виключно функцією держави. Вони мають бути організовані у спосіб, який забезпечує максимально ефективне витрачання бюджетних коштів шляхом закупівлі найбільш якісних товарів, робіт і послуг для державного сектору економіки за мінімально можливими цінами (оптимальне співвідношення «ціна-якість» товару або послуги).

2. Дія закону має поширюватись виключно на кошти бюджетів всіх рівнів, які витрачаються розпорядниками бюджетних коштів (у тому числі і державними підприємствами виключно в частині бюджетних коштів), та закупівлі тих державних підприємств, що випускають продукцію (надають послуги), яка має суспільно важливе значення (водопостачання, транспорт тощо);

3. Управління процесом державних закупівель має бути покладено на органи виконавчої влади. Доцільно вивчити питання про створення окремого центрального органу виконавчої влади, який буде займатися питаннями державних закупівель – Агентства з питань державних закупівель, який буде прямо підпорядкований Кабінету Міністрів України.

4. Зовнішній контроль за процесом державних закупівель має здійснюватися Кабінетом Міністрів України та Верховною Радою України в рамках їх повноважень.

5. Громадський контроль за здійсненням державних закупівель має здійснюватися через присутність в складі тендерних комітетів незалежних представників, які можуть бути як державними службовцями (з відомств, не пов'язаних з тими, що здійснюють закупівлі), так і представниками громадських організацій.

6. Прозорість державних закупівель має забезпечуватись шляхом вільного і безоплатного доступу до інформації по заявкам на участь в торгах, безпосередньо торгів та по результатах проведених торгів, яка офіційно оприлюднюється Агентством на сайті та у власному друкованому виданні.

7. Відповідальність учасників процесу державних закупівель регламентується чинним законодавством щодо державної служби, норми якого мають безумовно виконуватись.

Впровадження та функціонування ефективної системи державних закупівель дозволить підвищити рівень відкритості, прозорості та підконтрольності процедур державних закупівель, посилити рівень довіри до сфери державних закупівель, сприятиме зростанню рівня конкурентоспроможності процесу здійснення закупівель товарів, робіт і послуг та забезпечить економію державних коштів.

#### Список використаних джерел:

1. Закон України «Про здійснення державних закупівель» від 10.04.2014 № 1197-VII [Електронний ресурс] / Законодавство // Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1197-18>.
2. Аналітично-статистичний збірник за результатами діяльності Державної фінансової інспекції України та її територіальних органів за січень-вересень 2015 року [Електронний ресурс] / Аналітичні звіти / Результати діяльності // Державна фінансова інспекція України. – Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/116767>.
3. Критенко О.О. Контроль закупівель за бюджетні кошти в Україні: сучасний стан та шляхи удосконалення [Текст] / О.О. Критенко // Наукові розвідки з державного та муніципального управління. – 2013. - №1. – с.323-341.
4. Яременко С. Гармонізація системи державних закупівель в Україні зі стандартами ЄС: коментарі до законодавства України про державні закупівлі [Текст] / С. Яременко, О. Шатковський. – Європейський Союз, 2014. – 140 с.

**Нагорная О.В.**, студентка 2 курса группы Б-31,  
 учетно-финансового факультета  
 Научный руководитель: **И.Н. Новикова**, старший преподаватель  
*Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации*  
 (г.Гомель, Беларусь)  
 e-mail: lelaya995@mail.ru

### Планирование прибыли на основе факторной модели

Прибыль представляет собой основу деятельности любого предприятия. Каждая организация, будь то сфера услуг или производство, стремится максимально увеличить финансовый результат. В связи с этим планирование прибыли занимает одно из важнейших мест в системе планирования.

Хорошие финансовые результаты достигаются за счет планирования и постоянного контроля расходов.

В планировании прибыли используют три основных метода:

1. Метод прямого счета;
2. Аналитический метод (применение факторной модели);
3. Метод, основанный на эффекте операционного рычага.

Нами предлагается методика планирования прибыли на основе использования факторной модели.

Исходная информация для расчета (по данным бухгалтерской отчетности организации) приведены в таблице 1.

*Таблица 1*

#### Исходные данные для планирования прибыли, млн руб.

Показатель	Условное обозначение	Величина
Выручка от реализации продукции	В	2342
Налоги из выручки	Н	390
Выручка от реализации без налогов	В-Н	1952
Переменные затраты	З пер	1586
Постоянные затраты	З пост	274
Прибыль от реализации продукции	П	92
Прибыль с учетом налогов	ПН	482

Прибыль от реализации продукции находится под воздействием различных факторов (изменение объема реализации, структуры продукции, цен на сырье, материалы, топливо и т.п.). Поэтому, просчитав изменения ключевых факторов, можно производить прогнозирование более точно и достоверно.

Факторная модель представляет собой синтез нескольких методик планирования прибыли, что позволяет наиболее полно раскрыть различные факторы, оказывающие влияние на прогнозируемую прибыль.

Основываясь на базовых значениях показателей и их темпах роста, можно определить формулы для расчета основных составляющих величин, из которых в итоге сложится плановая величина прибыли. Как нам кажется, применение данной методики позволит достаточно точно определять плановую величину прибыли от продаж при заданных значениях отчетных данных предпланового периода и общих прогнозах на планируемый период.

Расчетные формулы приведены в табл. 2.

*Таблица 2*

#### Расчетные формулы факторного анализа прибыли от реализации

№. п/п	Фактор	Алгоритм расчета влияния фактора на прибыль
1	Изменение цен на реализуемую продукцию	$\Delta П^1 = (Ц_1 * K_1) - (Ц_0 * K_1)$
2	Изменение объема реализации	$\Delta П^2 = П_0 * (K_c - 1)$
3	Изменение в структуре продукции	$\Delta П^3 = П_0 * (K_b - K_c)$
4	Изменение в себестоимости продукции	$\Delta П^4 = C_0^1 - C_1$
5	Изменение себестоимости за счет структурных сдвигов	$\Delta П^5 = C_0 * K_b - C_0^1$
6	Общее изменение прибыли под воздействием факторов	$\Delta П = \Delta П^1 + \Delta П^2 + \Delta П^3 + \Delta П^4 + \Delta П^5$

Примечание:

$\Delta\Pi$  — изменение суммы прибыли;

$\Pi_0$  — базовое значение прибыли (прибыль за предыдущий период);

$\Pi_0$  — базовая цена реализации единицы продукции;

$\Pi_1$  — цена реализации единицы продукции в отчетном периоде;

$K_1$  — объем реализации продукции в отчетном периоде;

$C_0$  — базовая себестоимость реализованной продукции;

$C_1$  — себестоимость реализованной в отчетном периоде продукции.

$K_c$  - коэффициент роста объема реализации продукции, рассчитываемый как отношение себестоимости реализованной продукции в отчетном периоде в ценах базисного периода ( $C_0^1$ ) к себестоимости базисного периода,

$K_b$  — коэффициент роста объема реализации, рассчитываемый как отношение реализации в отчетном периоде ценам базисного периода к реализации в базисном периоде.

Приведенные Формулы позволяют осуществить плановые расчеты.

Факторная модель является универсальной и может применяться при планировании прибыли практически в любой организации. Достоверность результата в данном случае обусловлена включением в модель всех существенных факторов, которые могут повлиять на конечную величину прибыли.

С помощью данной модели можно быстро получать необходимый результат, но, несмотря на это, отражает лишь общие тенденции для всего объема реализованной продукции.

Мы предлагаем использование данной модели для планирования прибыли на предприятии, если целью ставится определение ее общей плановой величины и не требуется подробный поассортиментный анализ изменения всех ее составляющих. Ее преимущества:

- использование сравнительно небольшой информационной базы;
- возможность быстрого подсчета результата;
- универсальность применения;
- возможность определения влияния факторов, изменяющих прибыль, для соответствующего воздействия на них.

Применение факторных моделей расширяет возможности прогнозирования прибыли. Такие модели хорошо поддаются программированию и позволяют использовать компьютерную обработку данных.

#### Список использованных источников:

1. Грузинов В.П, Грибов В.Д., «Экономика предприятия», Учеб. пособие. - 2-е изд., доп. - М., «Финансы и статистика», 2002 год, стр. 269.
2. Сергеев И.В., «Экономика предприятия», М., «Финансы и статистика» 2002 год, стр. 586.
3. Колчина Н.В. Финансы организаций (предприятий): учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям, специальности 080105 «Финансы и кредит». - 4-е изд., перераб. и доп. - М. ЮНИТИ-ДАНА, 2007. - 383 с.

**Нештак К.О.**, студентка 3 курсу, група ФК-132, фінансово-економічний факультет  
*Чернігівський національний технологічний університет*

Науковий керівник: **Ворона О.М.**, головний державний ревізор-інспектор відділу перевірок платників податків  
управління податкового аудиту  
*ДП у м. Чернігові ГУ ДФС у Чернігівській області*  
e-mail: great-lady@mail.ru

### Удосконалення державної політики стимулювання інвестиційної діяльності в контексті розвитку фондового ринку України

Перспективи та пріоритети реального сектору економіки будь-якої країни, першочергово, залежать від рівня розвитку фондового ринку, який в умовах глобалізації **відіграє роль фактора інвестиційної активності**. На теренах України відносини, що виникають під час розміщення, обігу цінних паперів і провадження професійної діяльності на фондовому ринку, з метою забезпечення відкритості та ефективності функціонування фондового ринку регламентуються *Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 №3480-IV* [1]. Проте, якщо в цілому розглядати діяльність фондового ринку в Україні, то наявні недоліки, які в комплексному поєднанні виступають фактором стримання раціонального розвитку фондового ринку. Звертаючи на це увагу, проведення наукового дослідження з метою виявлення найбільш суттєвих проблем та розробкою заходів по їх вирішенню є, в повній мірі, актуальним та нагальним.

У центрі даного дослідження автор ставить за мету досягнути вирішення наступних **завдань**:

– виділити, на основі оцінки наукових напрацювань, ключові проблемні аспекти у належному функціонуванні українського фондового ринку;

– розробити механізм впровадження проекту урядової програми, який дозволить зробити фондовий ринок більш привабливим для інвесторів.

Дослідження проведене із застосуванням загальнонаукових методів та специфічних прийомів: *методи індукції та дедукції* – оцінка основних проблематичних аспектів, які негативно впливають на розвиток фондового ринку; *табличний та графічний метод* – подання результатів дослідження у вигляді таблиць та рисунків; *методи теоретичного узагальнення (групування і порівняння)* – виділення ключових проблем фондового ринку; *абстрактно-логічний метод* – розробка пропозицій щодо урядової програми розвитку фондового ринку (залучення інвесторів).

Проблемам та перспективам розвитку фондового ринку в Україні присвячено ряд наукових напрацювань провідних вчених та молодих дослідників (табл. 1).

Таблиця 1 – Проблеми розвитку фондового ринку в Україні

Джерело	Проблеми розвитку фондового ринку в Україні
1	2
Кузьмінський В.З, Плетенецька С.М, Голок В.Я. [2, с.74, 75]	- складність організації та проведення первинних публічних розміщень фінансових інструментів на фондовому ринку; - проблема розвитку ринку боргових зобов'язань; - мала розбудова інфраструктури фондового ринку; - недосконалість нормативно-правового забезпечення; - низький рівень капіталізації фондового ринку; - недосконалість конкурентоспроможності фондового ринку.
Малишенко К.А. [3, с.332]	- низька ліквідність і капіталізація; - масштабний дефіцит внутрішніх грошових ресурсів для інвестицій; - низька частка біржового сегменту ринку; - недостатнє законодавче регулювання ціноутворення; - обмежена кількість ліквідних фінансових інструментів; - висока фрагментарність біржової та депозитарної структури.
Щекін О.Ю. [4, с.25]	- недосконале валютне регулювання; - обтяжливу податкову систему; - некоректну корпоративну звітність; - суворі регуляторні обмеження інституційних інвесторів.
Ворона О.М. [5, с.43]	- слабка технічна та програмна оснащеність; - низька інформаційна прозорість, схильність до маніпуляцій; - вирішення деяких проблем за допомогою залучення коштів від МВФ; - низький рівень ліквідності фінансових інструментів.
Краснова І.В. [6, с.133]	- надмірна кількість фондових бірж; - низький рівень капіталізації, ліквідності та волатильності ринку; - висока фрагментарність біржової та депозитарної структури; - низький ступінь використання похідних цінних паперів; - масштабний дефіцит внутрішніх грошових ресурсів для інвестицій.

Здійснивши оцінку публікацій, ми можемо сказати, що виділена значна кількість проблем у діяльності фондового ринку в Україні, проте якісних заходів по їх усуненню не запропоновано. Ми вважаємо, для того, щоб підвищити ефективність функціонування українського фондового ринку потрібно зробити акцент на досягнення вирішення наступних проблем:

- нерозвинене нормативно-правове забезпечення;
- обмеженість спектру фінансових інструментів;
- масштабний дефіцит внутрішніх грошових ресурсів для інвестицій;
- низька ліквідність та капіталізація;
- неефективна інфраструктура ринку (рис. 1).



## Заходи по вирішенню найбільш вагомих проблем українського фондового ринку

### **1. Нерозвинене нормативно-правове забезпечення:**

- узгодження діючих нормативно-правових регламентацій щодо фондового ринку;
- удосконалення сфери регулювання інститутів спільного інвестування, ринку похідних цінних паперів та механізмів корпоративного управління;
- забезпечення захисту прав акціонерів та їх інвестицій;
- розкриття якісної інформації про діяльність емітентів цінних паперів.

### **2. Обмеженість спектру фінансових інструментів:**

- зниження вимог до фінансових показників;
- спрощення біржового обігу іноземних цінних паперів;
- удосконалення засад щодо практичного визначення і застосування методики визначення справедливої (ринкової) вартості фінансових інструментів;
- організація в Україні міжнародного сектора ринку цінних паперів.

### **3. Масштабний дефіцит внутрішніх грошових ресурсів для інвестицій:**

- покращення інформаційної прозорості фондового ринку;
- сприяння розвитку та становленню потужних інституційних інвесторів;
- збільшення кількості ліквідних та інвестиційно-привабливих фінансових інструментів;
- сприяння інвесторам, які залучають кошти у інфраструктуру та на запровадження нововведень.

### **4. Низька ліквідність та капіталізація:**

- розширення переліку пропозицій цінних паперів із високими інвестиційними характеристиками;
- вдосконалення принципів функціонування фондового ринку та впровадити нові види фондових інструментів,
- поліпшення якості капіталу та забезпечити достатній рівень покриття ним ризиків, що приймаються банками.

### **5. Неєфективна інфраструктура ринку:**

- реформування елементів ринкової інфраструктури відповідно до вимог світових стандартів;
- удосконалення системи спеціалізованих організацій інфраструктури українського фондового ринку.

### **Рис. 1. Заходи по вирішенню проблем українського фондового ринку**

Будь-яке нововведення, в якому існує необхідність, потребує чіткого планування: розробки етапів впровадження та належного їх поєднання при втіленні на практиці. Це дозволить створити функціонуючий механізм, який в подальшій перспективі принесе очікувані результати. Вирішення проблем, які наявні на фондовому ринку, за допомогою перерахованих заходів потребують розробки урядової програми (реформи).

На нашу думку, дана урядова програма складатиметься з наступних етапів, які в поєднання становитимуть механізм впровадження програми на практиці (табл. 2).

Таблиця 2 – Етапи механізму впровадження урядової програми

Етап	Суть етапу впровадження
1	2
Моделювання та прогнозування	- зібрання команди з провідних фінансових аналітиків та інвесторів, які виявлять бажання поділитися знаннями та в подальшому займуться розробкою моделі необхідних перетворень на українському фондовому ринку; - написання доцільного проекту програми, який зробить український фондовий ринок більш привабливим для інвесторів.
Початковий	- проведення різноманітних науково-практичних конференцій та форумів, які дозволять з'ясувати позиції громадськості та рівень підготовленості проекту програми до практичного втілення; - перегляд деяких статей проекту (їх редагування) та передача його на розгляд до Верховної Ради України.
Практичний	Практична реалізація проекту урядової програми.
Кінцевий	Оцінка практичної реалізації проекту урядової програми. Виявлення недоліків та їх усунення.

**Примітка.** Під проектом урядової програми варто розуміти пропозиції щодо комплексу змін до нормативного забезпечення країни (кодекси, закони, постанови тощо), які будуть направлені на удосконалення роботи українського фондового ринку.

Зазначимо, що першочергово дана урядова програма передбачає практичне втілення заходів по вирішенню найбільш вагомих проблем українського фондового ринку, які запропоновані автором на рис. 1. Щоб їх втілити потрібно акцентуватись на нормативних перетвореннях, які матимуть місце в нормативно-правовому забезпеченні країни. Крім того, варто підкреслити, що нормативний апарат має бути забезпечений найбільш доцільним чином, щоб усунути можливість розробки злочинних схем, які нестимуть в собі необґрунтовану економічну вигоду (схеми мінімізації податків тощо).

Підводячи підсумки дослідження, ми можемо сказати, що наразі існує потреба у виявленні проблем та шляхів їх подолання на фондовому ринку. Для якісної реконструкції вітчизняного фондового ринку потрібно реформувати елементи ринку та ліквідувати недоліки, що заважають подальшому розвитку.

У даному напрацюванні нами здійснено виділення найбільш вагомих недоліків, які заважають українському фондовому ринку акумулювати значні суми грошових коштів. Також, зроблено акцент на необхідності розробки урядової програми, яка за допомогою нормативно-правових перетворень реалізує заходи по вирішенню найбільш вагомих проблем фондового ринку, що запропоновані автором.

Усунення даних проблем підвищить привабливість українського фондового ринку не тільки для внутрішніх інвесторів, а також і для зовнішніх. Надходження додаткових коштів у якості інвестицій для розвитку реального сектора економіки здатні підвищити рівень соціального захисту працівників та економічний добробут країни в цілому.

#### Список використаних джерел:

1. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 №3480-IV [Електронний ресурс] // Сайт Верховної ради України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
2. Кузьмінський В.З. Проблеми та перспективи розвитку фондового ринку України / В.З. Кузьмінський, С.М. Плетенецька, В.Я. Голюк // Вчені записки Університету «КРОК». – 2014. – Вип. 37. – С. 68-76.
3. Малишенко К.А. Сучасний стан ринку цінних паперів: проблеми та перспективи / К.А. Малишенко // Ефективна економіка. – 2014. – № 7. – С. 325-333.
4. Щекін О.Ю. Перспективи розвитку фондового ринку України в умовах посилення інтеграційних процесів / О.Ю. Щекін // Економічний часопис-XXI. – 2011. – № 11. – С. 23-25.
5. Ворона О.М. Програма стимулювання іноземного інвестування в галузі економіки України / О.М. Ворона // Кримський економічний вісник. – 2013. – №3. – С. 40-44.
6. Краснова І.В. Фондовий ринок в Україні: стан та перспективи розвитку / І.В. Краснова // Проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 129-134.

**Никоноров Д.С.**, студент 5 курсу, група МБС 2-15, фінансово-кредитний факультет  
Науковий керівник: **Руденко М.В.**, к.е.н., доцент  
*Черкаський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»*  
(м. Черкаси, Україна)  
e-mail: [nikonov3005@mail.ru](mailto:nikonov3005@mail.ru)

### Світовий досвід стимулювання розвитку банківської інвестиційної діяльності

Держава, яка хоче мати стабільне зростаюче фінансове становище, потребує здійснення операцій у сфері інвестицій, які, як правило, успішно реалізуються через банківський сектор. Інвестиційний банкінг є важливою складовою фінансової системи, оскільки він не лише забезпечує сприятливі умови для ведення бізнесу суб'єктів господарювання, а й сприяє економічному зростанню суспільства, а отже створює більше можливостей для зайнятих та безробітних. Крім того, інвестиційний банкінг допомагає зміцнити фінансову безпеку країни, що, в свою чергу, допоможе запобігти можливому фінансовому падінню.

Задля ефективного функціонування інвестиційного банкінгу в економічній системі України виникає необхідність у дослідженні особливостей його становлення, тенденцій розвитку у світі та пошуку можливостей застосування позитивного зарубіжного досвіду до банківської системи України.

Структура сучасної системи інвестиційного банкінгу в різних країнах має певні відмінності залежно від рівня розвитку ринку та історичних особливостей.

У США ще в 1933 р. було прийнято Закон Гласса-Стігала, згідно з яким було введено юридичне визначення інвестиційного банкінгу з метою суворого розмежування інвестиційної і комерційної банківської діяльності.

Впровадивши таку модель банківської системи, уряд відмежував банківські операції з прийому депозитів і видачі короткострокових кредитів від операцій з випуску й розміщення цінних паперів корпорацій, надання інвестиційних кредитів і деяких інших видів фінансових послуг [1]. Проте вже у 1980-х роках комерційні банки почали виконувати деякі види інвестиційних операцій, а згодом прийнятий у 1999 році Закон Грамма-Ліча-Блайлі остаточно розмив суворий юридичний поділ між діяльністю інвестиційних та комерційних банків [2].

Фінансова криза 2007-2008 років послабила репутацію та домінування американських інституцій, що відкрило можливості для успішного провадження інвестиційного банкінгу у нових фінансових центрах по всьому світу, в тому числі у країнах, що розвиваються.

Провідні європейські країни, як правило, не вдавались до розмежування класичного та інвестиційного банкінгу. У Німеччині кредитно-фінансова система розвивалася за універсальним принципом: банки виконували завдання як інвестиційних, так і комерційних банків, а на практиці не було загальноприйнятого визначення поняття «інвестиційний банкінг» [2]. Подібна модель організації у сфері інвестиційного банкінгу була також в Австрії, Бельгії, Люксембурзі, Нідерландах, Норвегії та низці інших країн і передбачала посилення ролі банків у соціально-економічних перетвореннях, підвищення їх спроможності до ефективної мобілізації заощаджень населення та коштів підприємницьких структур із метою спрямування їх в інвестиційну діяльність.

У країнах, які мають універсальну модель побудови банківської системи, діють спеціалізовані інвестиційні банки – приватні й державні кредитні установи, що виконують ряд функцій зі стимулювання інвестиційної активності в різних сферах національної економіки. Наприклад, в Австрії інвестиційними операціями з використанням коштів спеціалізованих інвестиційних фондів можуть займатися практично всі універсальні комерційні банки. В той же час у цій країні є спеціалізовані банки, для яких ці операції є основним видом діяльності [2].

Досліджуючи досвід Японії, варто відзначити, що для відновлення економіки після Другої світової війни там були створені Банк розвитку Японії (БРЯ) та Експортно-імпортний банк Японії (ЕІБЯ). БРЯ використовується як активний інструмент промислової політики через надання довгострокових кредитів на придбання виробничих об'єктів, закупівлю машин та обладнання у рамках програм промислової реорганізації та технічного переоснащення, впровадження технічних інновацій. Згодом до числа пріоритетних напрямів кредитування були також віднесені науково-дослідні розробки в галузі енергетики та покращення якості життя в містах [3].

Значний досвід з використання банків розвитку як інструментів державної інвестиційної політики накопичено в Німеччині, де в 1948 р. у рамках реалізації плану щодо відновлення економіки було створено фінансово-кредитну установу зі спеціальним статусом – Кредитне бюро відновлення (КБВ), до складу якої входять спеціалізовані банки. Кредитне стимулювання малих і середніх підприємств здійснюється КБВ не напряму, а через обслуговуючий банк, пряме кредитування проектів здійснюється лише в окремих випадках, що дозволяє розподіляти ризики між Бюро та обслуговуючим банком [4].

У деяких країнах банки розвитку як спеціалізовані фінансові установи не створювались, проте у рамках реалізації програм соціально-економічного розвитку кредитні пріоритети окремих банків чітко зумовлювалися бюджетною та кредитною політикою держави. Так, в Іспанії приватні промислові банки отримали монопольне право на залучення довгострокових депозитів та випуск облігацій і депозитних сертифікатів, завдяки чому вдалося досягти підвищення частки промислових банків у довгостроковому кредитуванні [3].

У 1994 р. у Китаї з метою стимулювання зростання національної економіки та розвитку промисловості на основі фінансової підтримки державних корпорацій та кредитування проектів у галузі високих технологій було створено Китайський банк розвитку (КБР) [2].

Створення спеціалізованих фінансових установ може бути недостатньо для поживлення інвестиційної діяльності банків, тому держави в особі уповноважених органів мають можливість використовувати монетарну та податкову політику в якості додаткового важеля стимулювання. В цьому аспекті успішний досвід різних країн дозволив виділити наступні елементи:

1. Політика мінімальних резервних вимог. Механізм використання резервних вимог достатньо диференційований за країнами як у кількісному, так і в якісному вираженні. На сьогодні у країнах ЄС роль мінімальних резервних вимог зменшується, що пов'язано як з макроекономічними передумовами (зменшення щільності зв'язку між приростом грошової маси та інфляцією автоматично мінімізує ефективність таргетування грошової маси, в системі якого обов'язкові резерви виконували роль зв'язкової ланки між рухом грошової бази центрального банку та сукупною грошовою пропозицією в економіці), так і з тенденціями на фінансових ринках, у силу яких залежність банків від розширення бази, яка підпадає під дію обов'язкового резервування, знижується.

2. Процентна політика. Змінюючи розмір облікової ставки, центральні банки країн інформують економічних суб'єктів про спрямованість монетарної політики, що, водночас, формує певні очікування в економіці. Наприклад, якщо центральний банк планує сповільнити темпи економічного зростання і має намір проводити політику "дорогих грошей", то підвищення облікової ставки може свідчити про такий намір. Такий сигнал може вплинути на сповільнення темпів економічного зростання, оскільки економічні суб'єкти будуть очікувати, що монетарна політика буде жорсткішою.

3. Обмеження центральними банками окремих видів банківської діяльності. Центральні банки країн з розвинутою ринковою економікою (США, Франції, Великобританії) неодноразово вводили обмеження стосовно надання банками окремих видів кредитів, зокрема інвестиційних та на придбання цінних паперів. У системі монетарної політики зарубіжних країн використовують портфельні обмеження, які зобов'язують банківські установи вкладати частину сформованих ресурсів у державні цінні папери.

4. Селективна інвестиційно-кредитна політика. Даний метод стимулювання полягає у визначенні кількісних параметрів на кредити, які спрямовані на реалізацію інвестиційних та інноваційних проектів, що реалізуються у пріоритетних галузях економіки; розповсюдженні різноманітних пільг, спрямованих на стимулювання банків фінансувати інвестиційні проекти у пріоритетних сферах економіки; створенні спеціальних фінансово-кредитних установ, які здійснюють кредитування інвестиційних та інноваційних проектів у цих сферах за пільговими процентними ставками.

5. Операції на відкритому ринку. Зміст цього інструменту полягає в купівлі-продажу цінних паперів та переврахуванні векселів центральним банком. Центральні банки здійснюють операції на відкритому ринку, опираючись на вплив ринкових механізмів коливання цін і доходності фінансових інструментів.

6. Політика рефінансування. В даному випадку центральні банки виконують функцію кредитора останньої інстанції.

7. Податкова політика. У світовій практиці застосовують різні методи пільгового оподаткування банків: зниження ставок оподаткування на тривалий час діяльності банку, надання податкового кредиту, визначення неоподаткованого мінімуму доходів, повне звільнення банків від сплати податкових платежів, податкові пільги окремим банкам, звільнення від оподаткування операцій з фінансування соціальної сфери.

8. Стимулювання банківської інвестиційної діяльності фінансово-промислових груп (ФПГ). Формування ФПГ є одним із найреальніших та найефективніших способів формування міцних взаємозв'язків між всіма елементами, які забезпечують розвиток економічних суб'єктів. У рамках ФПГ відбувається об'єднання промислового, фінансового та інтелектуального капіталу, що базується на взаємних інтересах, створює сприятливі передумови для формування інвестиційного клімату і при цьому може сприяти стійкості самого банку.

9. Розвиток банківського інвестування малого та середнього бізнесу. Особливої уваги заслуговує закордонний досвід, зокрема Німеччини, де для розвитку малого та середнього бізнесу було створено банки сприяння їх розвитку. Для України програма участі у капіталі підприємств малого та середнього бізнесу є перспективною, оскільки створення нових підприємств дасть змогу забезпечити нові робочі місця, а отже – зменшити безробіття, відродити національне товаровиробництво. Крім того, дана програма дасть поштовх розвитку інноваційних розробок та технологій [5].

Таким чином, модель інвестиційного банкінгу, яка функціонує в українській економіці, не повною мірою збігається з поширеними у світовій практиці типами. Певна схожість з універсальною моделлю виявляється в механізмах інвестування, проте, в Україні, на відміну від більшості країн, наразі діють переважно універсальні комерційні банки, які не концентруються на здійсненні інвестицій. Тому існує потреба у створенні спеціалізованих інвестиційних банків або переорієнтації частини універсальних банків на інвестиційну сферу. На нашу думку, українській банківській системі слід приділити значну увагу розробці моделі організації роботи банків на ринку цінних паперів та інвестуванню банківських фінансових ресурсів у сектор малого та середнього бізнесу виробничої сфери, що напряму залежить від спрямованості державної монетарної та податкової політики.

#### Список використаних джерел:

1. Пшик Б. І. Зарубіжний досвід інвестиційної діяльності банків та можливості його використання в українських умовах / Б. І. Пшик // Економічне зростання України: стан та чинники забезпечення: Зб. наук. пр. – К. : Логос, 2003. – С. 263–264.
2. Качмар С. І. Особливості формування та тенденції розвитку інвестиційного банкінгу у світовій практиці / С. І. Качмар // Наукові записки [Національного університету "Острозька академія"]. Економіка. - 2013. - Вип. 23. - С. 290-294.
3. Кузьмін О. Є. Інвестиційна та інноваційна діяльність : [монографія] / Н. В. Тувакова, А. Я. Кузнєцова, С. В. Князь // [за наук. ред. проф., д-ра екон. наук О.Є. Кузьміна]. – Львів: ЛБІ НБУ, 2003. – 233 с.
4. Катасонов В. Инвестиционный потенциал экономики: механизмы формирования и использования / В. Катасонов: [монографія]. – М.: «Анкил» – 2005. – 328 с.
5. Бабійчук Т. П. Стимулювання банківського інвестування: світові тенденції / Т. П. Бабійчук // Науковий вісник НЛТУ України. - 2012. - Вип. 22.12. - С. 202-208.

**Нітченко К.В.**, магістр 2 курсу, група МФК-101,  
фінансово-економічний факультет  
Науковий керівник: **Дубина М.В.**, к.е.н., доцент  
*Навчально-науковий інститут економіки*  
*Чернігівський національний технологічний університет*  
e-mail: maksim-22@yandex.ru

### **Сутність та основні види безресурсних інструментів фінансування реального сектору економіки**

В умовах складного економічного становища, в якому на сьогодні знаходиться українське суспільство, важливими передумовами формування стабільного базису розвитку реального сектору економіки є наявність доступних фінансових ресурсів для реалізації нових інвестиційних проєктів та поступового інноваційного оновлення галузей національного господарства. Проте, на сьогодні не сформовані умови для такого розвитку, оскільки кредитні та інвестиційні ресурси є недоступними для більшої кількості суб'єктів підприємницької діяльності. Така ситуація змушує керівників таких підприємств шукати альтернативні та доступні джерела формування фінансових ресурсів, оскільки від цього залежить як операційний цикл виробництва продукції, так і існування самого суб'єкта господарювання.

На відміну від економічно розвинутих країн, українська економіка та вітчизняний фінансовий ринок ніколи не були надто гнучкими до потреб реального сектору економіки у питаннях формування необхідних фінансових ресурсах. Проте, поточна ситуація, яка не дозволяє нарощувати масштаби кредитної та інвестиційної діяльності через несприятливе державне регулювання, залишила, насамперед, фінансові посередників без можливості отримувати додаткові доходи та прибутку. Саме така ситуація змусила, насамперед, банківські установи, шукати альтернативні шляхи отримання доходів шляхом задоволення потреб суб'єктів підприємницької діяльності у фінансових ресурсах настільки, наскільки це можливо у сучасних умовах господарювання. Це обумовило виникнення банківських продуктів, які базувалися на використанні безресурсних інструментів фінансування.

Відмітимо, що безресурсне фінансування розвинене в Україні досить слабо, лише 1,5 % активних операцій припадає на цей вид операцій у структурі діяльності вітчизняних комерційних банків, тоді як у зарубіжних країнах – 20-30 %. Саме кризова ситуація у країні може стати поштовхом до популяризації використання таких видів фінансування та призведе, можливо, у майбутньому до зацікавленості як банківських установ так і підприємств реального сектору економіки у їх застосуванні.

Визначимо з початку, що ж таке безресурсне фінансування реального сектору економіки та які види фінансових послуг, в основу яких покладений цей вид фінансування, вже на сьогодні існують в Україні.

Отже, у вітчизняній науковій літературі зміст поняття „безресурсний” полягає у використанні фінансових інструментів для реалізації певних операцій з мінімальним або фактично відсутнім використанням грошових ресурсів (потоків грошових коштів). У зазначеному виді фінансування базова роль відводиться, насамперед, документарним операціям (інструментам). Враховуючи, що фінансування – це процес надання грошових коштів на певних, обумовлених та визначених умовах, можна стверджувати, що безресурсне фінансування – це документарні операції, які реалізуються фінансовою установою на користь суб'єкта господарювання без використання грошових коштів і суть яких полягає у наданні гарантій, супроводу, мінімізації ризику реалізації інших фінансових операцій. Таким чином, у межах означених послуг фінансова установа бере на себе частково або повністю ризик здійснення фінансової операції, повернення коштів, доставки вантажу і т.д. Така позиція дозволяє підприємствам мінімізувати ризики, отримати додаткове фінансування з інших джерел, можливо на більш привабливих умовах. Особливої ефективності такі операції набувають у процесі здійснення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктами господарювання. На рис. 1 наведено основні види безресурсного фінансування та коротка їх характеристика.

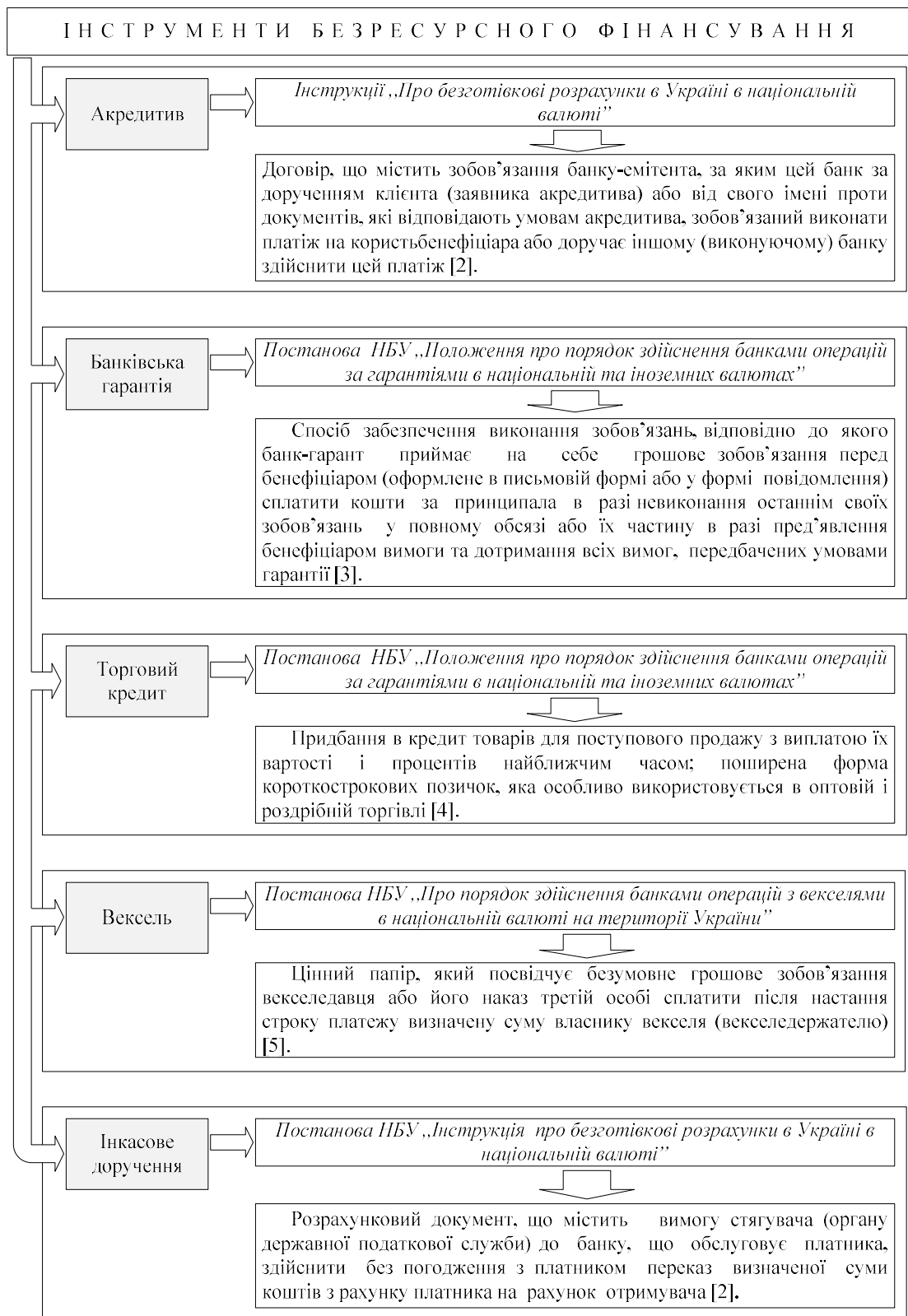


Рис. 1. Інструменти безресурсного фінансування та їх сутність

Джерело: складено автором на основі [2-5]

Отже, враховуючи інформацію рис. 1, можна зазначити, що до основних інструментів безресурсного фінансування прийнято відносити такі: акредитив, банківська гарантія, торговий кредит, вексель, інкасове доручення. Звичайно, використання окреслених інструментів є доцільним у різних ситуаціях. Проте, всі вони мають свої переваги та недоліки у використанні, які представлені на рисунку 2.

	Переваги	Недоліки
АКРЕДИТИВ	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Непокритий акредитив не відволікає ресурси на здійснення попередньої оплати</li> <li>2. Для оформлення договору підпис гаранта не є обов'язковим.</li> <li>3. Гарантоване отримання платежу від банку.</li> <li>4. Оплата банком є надійнішою і більш швидкою, ніж інкасо.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Отримання коштів від покупця тільки у випадку, якщо покаже банку документ про своєчасне і повне виконання своїх зобов'язань.</li> <li>2. До моменту поставки кошти неможливо використати.</li> <li>3. Вилучення грошей з обігу.</li> <li>4. Достатньо великий час на оформлення.</li> </ol>
ВЕКСЕЛЬ	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Вексель з банківським авалем є більш надійним.</li> <li>2. Зручний розрахунок з кредиторами з різними термінами погашення.</li> <li>3. Можливість перепродати третій стороні.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Не забезпечений цінний папір.</li> <li>2. Може бути не прийнятий як засіб сплати товарів.</li> <li>3. Є ризик неотримання грошей від емітента цінного паперу.</li> </ol>
БАНКІВСЬКА ГАРАНТІЯ	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Великий вибір видів гарантій для різних сфер бізнесу.</li> <li>2. Є самостійним зобов'язанням, що не залежить від відносин між продавцем і покупцем за договором.</li> <li>3. Безпека в проведенні розрахунків.</li> <li>4. Невисока вартість.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Є засобом забезпечення зобов'язань принципала перед бенефіціаром, а не однією з форм здійснення розрахунків між ними.</li> <li>2. для отримання банківської гарантії оформлюється достатньо великий пакет документів.</li> </ol>
ТОРГОВИЙ КРЕДИТ	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Не висока вартість.</li> <li>2. Є альтернативою інвестиційному кредиту.</li> <li>3. Низькі витрати торгового кредиту.</li> <li>4. Простота оформлення.</li> <li>5. Короткостроковість.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ризикова позика.</li> <li>2. Затримка платежів на тривалий період.</li> <li>3. Жорстка перевірка на кредитоспроможність.</li> <li>4. Ризик невиконання зобов'язань.</li> </ol>
ІНКАСОВЕ ДОРУЧЕННЯ	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Менші витрати, ніж при акредитивній формі розрахунків.</li> <li>2. Більш висока надійність, ніж при розрахунках.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Здійснення оплати товарів відбудеться тоді, коли експортер виконає свої зобов'язання із відвантаження товару.</li> <li>2. Ризик відмови імпортера щодо платежу.</li> <li>3. Значні витрати часу на пересилання документів.</li> </ol>

Рис. 2 – Недоліки та переваги основних інструментів безресурсного фінансування

Джерело: складено автором

Існує багато факторів, які впливають на обрання форми розрахунків, при виборі однією стороною форми розрахунків, інша сторона може не прийняти її, наприклад, розрахунки між імпортерами та експортерами за яких експортер прагне одержати кошти якомога швидше, але імпортер зацікавлений у відстроченні платежів за товар. Однак, у будь-якому випадку сторони зацікавлені у реалізації підписаних договорів на прийнятних для обох умовах. Також на вибір форми розрахунків між окремими суб'єктами господарювання впливають такі чинники: загальна світова та національна економічна кон'юнктура, особливості національного податкового законодавства, політична ситуація в країні, підписані між урядами міжнародні угоди і т.д.

Варто відмітити, що на відміну від України, окреслені вище інструменти безресурсного фінансування у розвинутих країнах використовуються досить часто, особливо у зовнішньоторгівельній діяльності, насамперед, тими державами, які досить активно продають свої послуги та товари на міжнародних ринках. З іншого боку такі країни, до числа яких можна віднести США, Японію, країни ЄС, використовуючи зазначені інструменти та механізми фінансування, мінімізують власні ризики при реалізації торгових відносин з українськими підприємствами.

На ринку України найбільш розвинені два види інструментів безресурсного фінансування такі як банківська гарантія та акредитив. Комерційні банки зацікавлені у розвитку цих видів розрахунків, оскільки вони значно знижують ризики реалізації таких платежів, але з іншої сторони їх розвиток вимагає додаткових коштів від банківських установ для налагоджування стосунків з міжнародними компаніями та фінансово-кредитними установами.

Акредитивна форма розрахунків усуває ризик неплатежу з боку покупця, тому що оплата документів гарантується банком емітентом та відбувається ретельна перевірка документів та одна з головних переваг те, що експортер не отримує платіж доти, доки не представить певні документи відповідно до умов акредитива, також він є угодою, відокремленою від договору купівлі-продажу (контракту) або іншого договору, на якому він може базуватися, і банки жодним чином не зобов'язані займатися такими договорами, навіть якщо в акредитиві є посилання на такий договір [1].

Процедура отримання банківської гарантії проста і є універсальною та не вимагає залучення ресурсів і при цьому відбувається виконання зобов'язань за будь-яких правовідносин, але на практиці банки ретельно перевіряють документи та кредитоспроможність своїх клієнтів і надають для гарантії лише 40 % від обсягу ресурсів.

Виконавши ґрунтовний аналіз сучасних тенденцій використання безготівкових інструментів, можна ідентифікувати такі основні проблеми їх розвитку в Україні.

1. Недостатня кількість інформації щодо тарифів на використання безготівкових інструментів суб'єктами господарювання на сайтах комерційних банків. Багато банківських установ декларує можливість використання означених видів інструментів і готова їх надавати як фінансові послуги, але окрім фіксації таких намірів, детальніше дізнатися про особливості використання таких інструментів з офіційних джерел неможливо.

2. Необізнаність суб'єктів господарювання про особливості використання інструментів безресурсного фінансування, про переваги їх застосування та можливості використання для підприємств.

3. Відсутність підтримки Національним банком України розвитку інструментів безресурсного фінансування в Україні, що лише стримує їх використання реальним підприємствами.

Таким чином, використання безресурсних інструментів фінансування може дозволити суб'єктам господарювання отримати у розпорядження додатковий грошовий ресурс, який сьогодні потрібний підприємствам реального сектору економіки. Враховуючи, зарубіжний досвід застосування таких інструментів, можна відмітити значний потенціал їх розвитку в Україні.

#### Список використаних джерел:

1. Бражко О.В. Розробка та затвердження тарифної політики банків для акредитивних операцій суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності / О.В. Бражко // Держава та регіони. – 2009 - №2 – С.24-28.
2. Інструкція „Про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04>
3. Постанова НБУ „Про затвердження Положення про порядок здійснення банками операцій за гарантіями в національній та іноземних валютах” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0041-05>
4. Постанова НБУ „Положення про порядок здійснення банками операцій з векселями в національній валюті на території України” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0174-03>
5. Словопедія. Торговий кредит [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://slovopedia.org.ua/38/53410/384913.html>

**Олжабай Т.**, студент 4 курсу, спеціальність «Фінанси»

Научный руководитель: **Искендинова С.К.**, к.э.н., и.о. профессора

*Кокшетауский государственный университет им. Ш. Уалиханова (г. Кокшетау, Казахстан)*

e-mail: timer194@mail.ru

### Анализ современного состояния кредитного рынка Республики Казахстан

Кредитный рынок — это экономическое пространство, где организуются отношения, обусловленные движением свободных денег между заемщиками и кредиторами на условиях возвратности, платности и срочности.

Кредитный рынок наиболее крупный сегмент финансового рынка в современных рыночных экономиках, так как именно кредитные отношения — основной механизм, движущий и ускоряющий рыночную экономику в целом.

Кредитный рынок Республики Казахстан является важным элементом финансового рынка страны.

В Республике Казахстан банковский сектор представлен 35 банками второго уровня, из которых 16 банков с иностранным участием, в том числе 13 дочерних банков.



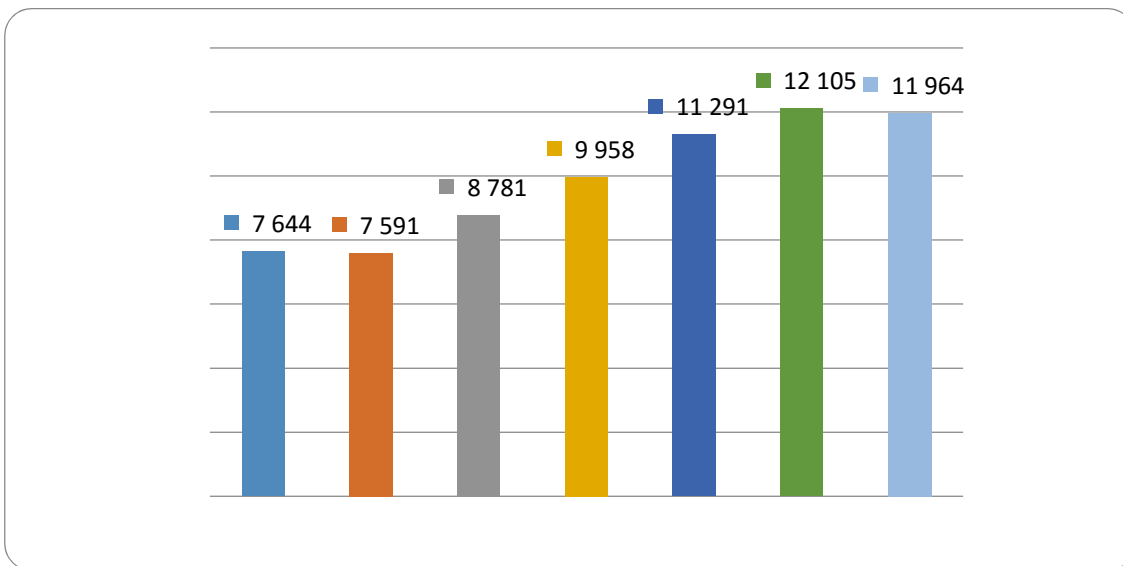


Рисунок 1 – Динамика объемов кредита банков второго уровня в экономике за 2009-2015 годы [1]

Представленная на рисунке 1 динамика объемов кредита банков второго уровня в экономике за 2009-2015 годы показывает, что пик роста выданных кредитов пришелся на 2014 год и составил 12 105 млрд. тенге. На 10.2015 год мы видим незначительное снижение объема выданных кредитов на 141 млн. тенге.

Если рассмотреть кредитный портфель коммерческих банков в разрезе валюты кредитования (рисунок 2), то необходимо отметить, что после финансового кризиса и мер Национального банки РК по обесцениванию тенге на 25% выгоднее стало брать кредиты в национальной валюте. Поэтому уже в 2010 году объемы выданных кредитов в иностранной валюте снижаются до 3 209 млрд. тенге, в 2011 году до 3100 млрд. тенге и в 2012 году до 2 917 млрд. тенге. В 2013 году заметно повышения кредитов в иностранной валюте до 3 354 млрд. тенге и в 2014 году объем увеличивается и составляет 3 540 млрд. тенге. В 2015 годы мы уже видим снижение объема кредитов в иностранной валюте до 3 456 млрд. тенге, данное снижение вызвано в первую очередь девальвацией тенге.

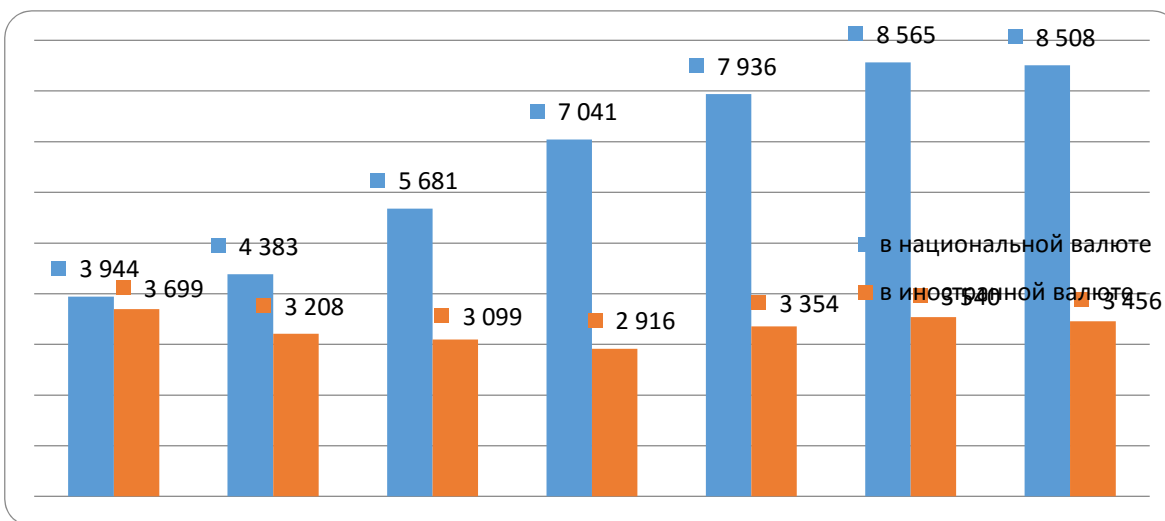


Рисунок 2 - Динамика выданных кредитов в разрезе валюты [1]

Снижение кредитования в иностранной валюте и рост общих сумм выданных кредитов экономике закономерно вызывает рост доли кредитов выданных в тенге. Объем выданных кредитов в тенге с 2009 года показывает устойчивый рост по отношению к кредитам в иностранной валюте. В 2009 году объем составлял 3 944 млрд. тенге, в 2010 4 383 млрд. тенге, в 2011 году 5 681 млрд. тенге, в 2012 году 7 041 млрд. тенге, в 2013 7 936 млрд.

тенге, в 2014 году 8 565 млрд. тенге и на 10.2015 года объем составляет 8 508 млрд. тенге.

Увеличение динамики выданных кредитов в тенге не совсем выгодно банкам второго уровня. Поэтому, мы считаем, на выше обозначенные тенденции повлияла государственная поддержка кредитования, которая осуществлялась через многочисленные государственные программы поддержки кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства, программы индустриально-инновационного развития государства, программы развития сельского хозяйства и пр. Кредитование экономики за счет государственных ресурсов через банки второго уровня производится в национальной валюте, то есть в тенге. Также повлияла на рост объемов кредитов в национальной валюте девальвация тенге, сделавшая не привлекательными займы в иностранной валюте.

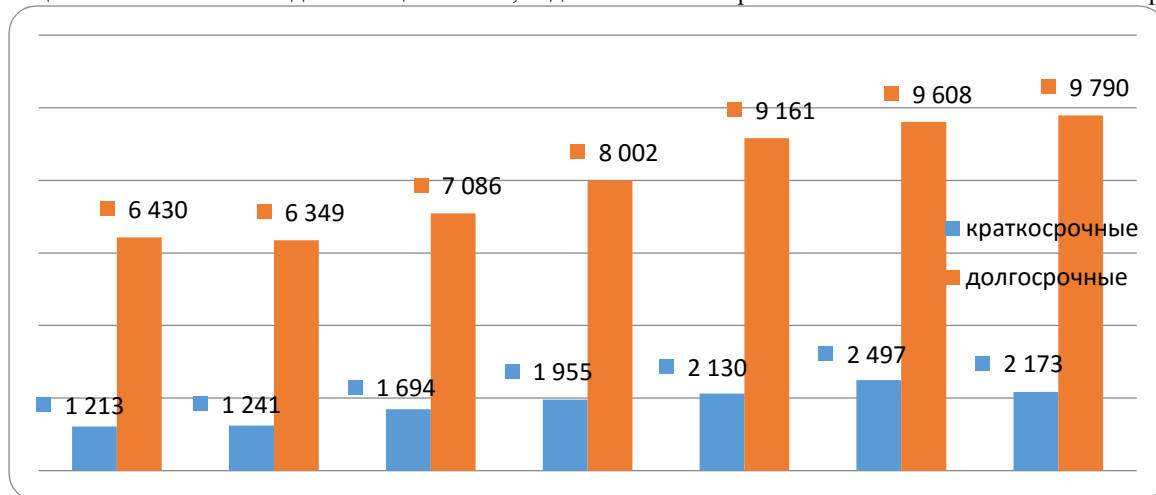


Рисунок 3 - Динамика выданных кредитов в разрезе сроков кредитования [1]

Положительным моментом в анализе кредитования в Республике Казахстан необходимо отметить повышение заинтересованности коммерческих банков в долгосрочном кредитовании. Рисунок 3 отражает что доля долгосрочных кредитов неуклонно растет, небольшое снижение заметно лишь в 2010 году до 6 349 млрд. тенге. Начиная с 2011 года доля по долгосрочным кредитам только показывает рост если в 2012 объем составлял 8 002 млрд. тенге в 2013 уже 9 161 млрд. тенге, в 2014 9 608 млрд. тенге, а на период октября 2015 года составляет 9 790 млрд. тенге. Колебаниям подвержены суммы краткосрочных кредитов которые показывают наименьшие показатели в 2009 году 1213 млрд. тенге, в 2010 1 241 млрд. тенге, в 2011 году 1 694 млрд. тенге, в 2012 году 1 955 млрд. тенге, в 2013 году 2 130 млрд. тенге, в 2014 году млрд. тенге и на 10. 2015 год 2 173 млрд. тенге. Сама по себе суть краткосрочного кредитования - короткие сроки не позволяет определить действительные обороты по краткосрочному кредитованию, так как существующая банковская статистика не успевает отследить прохождение сумм краткосрочных кредитов на 3-9 месяцев. Ведь банковская статистика дает информацию на конец периода.

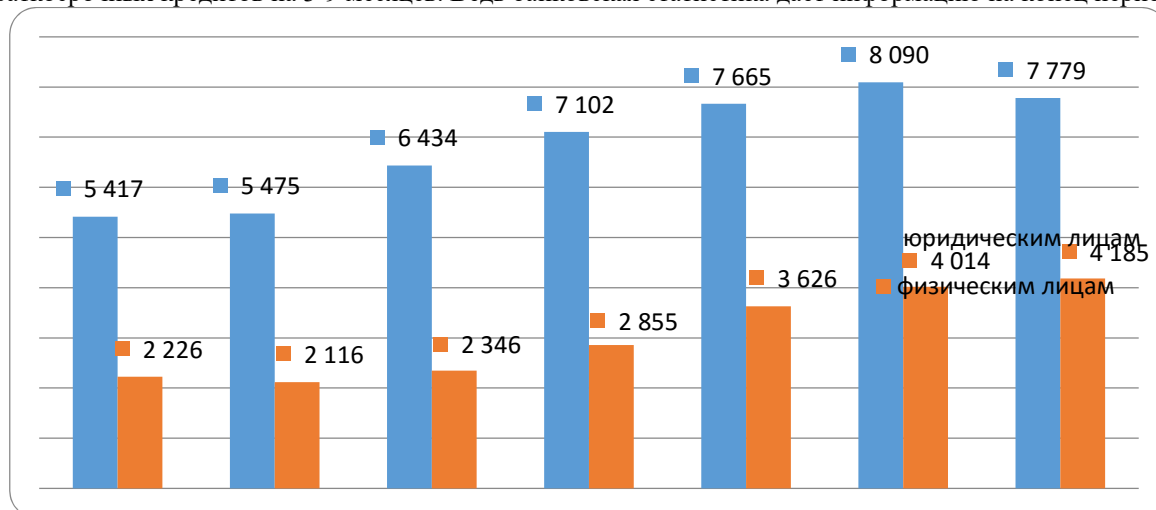


Рисунок 4 - Динамика объемов кредитов банков второго уровня экономике, в разрезе субъектов кредитования за 2009 — 2015 годы [1]

Также можно проанализировать кредитный портфель в разрезе субъектов кредитования. Так объемы

кредитования физических лиц постоянно растут (рисунок 4), снижение лишь заметно в 2010 году уменьшение с 2 226 млрд. тенге за 2009 год до 2 116 млрд. тенге. Начиная же с 2011 года, показатели только улучшаются с 2 346 млрд. тенге в 2011 году до 2 855 млрд. тенге в 2012 году, в 2013 году 3 626 млрд. тенге, в 2014 году 4 014 млрд. тенге, в 4 185 млрд. тенге. Динамика сумм, выданных юридическим лицам, также показывает устойчивые темпы прироста с 2009 года по 2014 год. Можно сделать вывод, что кризис и девальвация национальной валюты сильнее отразился на кредитовании юридических лиц.

Таким образом, по анализу кредитного рынка Республики Казахстан можно сделать следующие выводы: кредитный рынок, достаточно стабильно перенес финансовый кризис и девальвацию за счет государственной поддержки кредитования реального сектора экономики.

Список использованных источников:

1. Официальный сайт Национального банка Республики Казахстан: <http://www.nationalbank.kz>

**Павлова Л. В.**, студентка 6 курса, группа МБС 61, факультет фінансово-кредитний  
Науковий керівник: **Хуторна М. Е.**, к.е.н., доцент  
*Черкаський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»*  
(м. Черкаси, Україна)  
e-mail: cute\_star@mail.ru

### **Роль банку в процесі проектного фінансування**

**Постановка проблеми.** Інноваційні процеси в країнах із перехідною економікою мають свої особливості: через скорочення бюджетних асигнувань, недостатній розвиток фінансового ринку, пасивність більшості його учасників, основними постачальниками інвестиційних ресурсів для інноваційної діяльності стають банки. Причому, як доводить світовий досвід, роль банківських інвестицій у забезпеченні структурних інноваційних перетворень в економіці зростатиме й надалі.

Не дивлячись на те, що банківський капітал стає основним інвестиційним джерелом, існує ряд проблем із залученням банківських коштів в інноваційну сферу, які полягають як у відносно обмежених обсягах акумульованих ресурсів, так і в складності кредитування реального виробництва, відсутності необхідних технологій та досвіду ефективного проектного фінансування.

**Аналіз останніх досліджень та виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Окремі аспекти банківського фінансування інноваційних процесів в Україні досліджені сучасними вітчизняними економістами. Цим науковим проблемам присвячені наукові праці О. О. Вон-Романов Кріспін, Е. М. Забарна, М. В. Кула, В.Г. Сословський, Я. С. Ткаченко, О.М. Юнко.

Незважаючи на значну кількість наукових досліджень з питань кредитно-фінансового забезпечення інноваційного підприємництва, проблема залишається не вирішеною остаточно. Подальшого дослідження потребує комплекс питань, пов'язаних з організаційно-економічним забезпеченням реалізації механізмів венчурного та проектного банківського фінансування, пошуком можливих шляхів відтворення кредитних механізмів в інноваційній сфері.

**Метою статті є** дослідження ролі комерційних банків у процесі проектного фінансування.

**Виклад основного матеріалу.** Світова практика засвідчує, що найперспективнішим і найефективнішим методом організації фінансування великомасштабних інвестиційних проектів і програм за участі комерційних банків є проектне фінансування. Цей напрям діяльності особливо актуальний для тих країн і регіонів, які мають потребу в розширенні та модернізації промислових потужностей, насамперед, капіталоемних галузей виробництва (таких, як добувна, переробна промисловість, транспорт) [3, с. 112].

Комерційні банки являють собою основне джерело коштів для проектного фінансування. Для організації цих великих кредитів банки часто утворюють синдикати, щоб продати вниз свої активи. Синдикат важливо не тільки для підвищення великої кількості капіталу, необхідного, але також де-факто політичної страховки.

Реалізація проектного фінансування потребує чіткої взаємодії великої кількості економічних суб'єктів. До них відносять ініціаторів проекту, проектну компанію, кредиторів, консультантів, підрядників, страхових компаній та банків-гарантів, інвесторів, держави, комунальних служб, тощо. Основне завдання щодо організації подібної системи, як правило, бере на себе інвестиційний банк.

Відмітимо, що банк у сфері реалізації проектного фінансування може виконувати різноманітні функції, які впершу чергу різняться рівнем ризику, який бере на себе банківська установа [2, с. 35].

Розглянемо зміст основних функцій, які найчастіше виконуються банками у сфері проектного фінансування.

1. Банк може виступати у якості організатора різноманітних процесів, що мають місце у процесі реалізації інвестиційного проекту через механізм проектного фінансування. Банки-організатори, як правило, не займаються безпосереднім кредитування інвестиційних проектів. У даному контексті банки відіграють вирішальну роль у мобілізації фінансових інвестиційних ресурсів, виступаючи як провідники, а в ряді випадків – як фінансові гаранті вживаних інвестиційних заходів.

2. Банки-кредитори. Достатньо часто організатори проектних кредитів стають і безпосередніми кредиторами. Так, на частку основних учасників проектного фінансування доводиться 15-20% наданих кредитів. Банки-кредитори зазвичай не беруть на себе відповідальність за фінансування проекту цілком унаслідок великих ризиків.

Слід зазначити, що залучення кредитів є вигідним для проекту ще і з тієї точки зору, що банки здійснюють ретельний контроль над цільовим використанням кредитів. Крім того, банки здатні швидко реагувати на зміни в кошторисах.

3. Важливий вид діяльності на ринку проектного фінансування – це консалтинг, який реалізується спеціалізованими банками-консультантами з наступного набору послуг: - пошук, відбір і оцінка інвестиційних проектів; - підготовка всіх техніко-економічних обґрунтувань за проектом; - розробка схем фінансування проектів, ведення попередніх переговорів з банками, фондами та іншими інститутами на предмет їх участі у фінансуванні проекту; - підготовка всього пакету документів за проектом; - надання сприяння у веденні переговорів і підписання кредитних угод, угод про створення консорціумів і т.п.

Банки-консультанти залучаються до підготовки документів за проектом на підставі укладання угод банками-кредиторами, банками-інвесторами або промисловими компаніями. Також банк-консультант має право і сам брати участь у фінансуванні проекту, доводячи тим самим об'єктивність своїх оцінок і серйозність рекомендацій.

4. Банк-інвестор (активний інвестор). Дану роль виконують інвестиційні банки. Банки-інвестори беруть на себе основні проектні ризики, а також функції експертизи проектів (проектного аналізу). Вони активно, через своїх представників, працюють у проектних командах та наділені широкими правами. Функцію інвесторів виконують великі авторитетні банки, які мають досвід у реалізації подібних проектів, а тому підтримка проекту з боку таких інвесторів сприяє підвищенню ймовірності їх успішного завершення [4, с.265]. Приклади найбільших міжнародних банків у розрізі організаторів, кредиторів, інвесторів та консультантів наведено у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

**Найбільші міжнародні банки і компанії, що беруть участь в проектному фінансуванні**

Організатори	Кредитори	Інвестори	Юридичні консультанти
BNP Paribas	Royal Bank of Scotland	Edison International	Latham & Watkins
Barclays	BNP Paribas	Sandi Oger	Macquarie Bank
HBOS	Mitsubishi Tokyo Financial Group	International Power	Korea Development Bank
ABN Amro	Sumitomo Mitsui Banking Corp	Grupo Ferrovial	Skadden Arps Slate Meagher & From
Korea Development Bank	ABN Amro	Macquarie Bank	Allen & Overy
DrKW	Commonwealth Bank of Australia	Bechtel Group	Linklaters
CSFB	HVB Group	Exxon Mobile Corp	Sullivan & Cromwell
Goldman Sachs	CSFB	Hyundai Corp	Shearman & Sterling
HVB Group	Allied Irish Banks	Standard Chartered	Clifford & Chance
Kookmin Bank	Santander Central Hispano	Thiess	Price Waterhouse Coopers

Джерело: [5, с. 124]

Також, банки можуть виступати в якості: учасників банківських консорціумів або синдикатів; інвестиційних брокерів, які організують розміщення цінних паперів, емітованих проектною компанією (investment brokers); гарантів за різними зобов'язаннями: кредитним, контрактним, участь в тендерах та ін. (guarantors); засновників лізингових компаній та організаторів лізингових угод та ін [1, с. 129.].

**Висновки.** Таким чином, підводячи підсумок, слід зауважити, що саме комерційні банки в умовах розвинутої ринкової економіки мають виступати в ролі організаторів та фінансових ініціаторів здійснення інноваційних проектів. Лише комерційні банки здатні відігравати вирішальну роль у мобілізації фінансових інвестиційних ресурсів, виступаючи як провідники, а в ряді випадків – як фінансові гаранті вживаних інвестиційних заходів.

#### Список використаних джерел :

1. Вон-Романов Кріспін О.О. Вдосконалення процесів планування інвестиційної діяльності банку / О. О. Вон-Романов Кріспін // Регіональна економіка. — 2009. — №2. — С. 126 — 132.
2. Забарна Е. М. Економічний зміст проектного фінансування та специфіка його використання в Україні / Е. М. Забарна, М. В. Кула // «БІЗНЕСІНФОРМ». - № 7. - 2012. - С. 121 - 124; с.34 Кобичева О. С. Особливості проектного фінансування у банківській сфері // Наука й економіка. - 2010. - № 4 (20). - С. 34-37].
3. Сословський В.Г. Проектне фінансування [навчальний посібник] / В.Г. Сословський. - Львів: «Новий Світ – 2000», 2011. - 263 с.
4. Ткаченко Я. С. Розвиток проектного фінансування в Україні: Роль банків / Я. С. Ткаченко // Теоретичні та прикладні питання економіки. - 2014. - №1(28). - С. 261 – 272.
5. Юнко О.М. Банківське проектне фінансування в Україні: проблеми, реалії і перспективи розвитку / О.М. Юнко // Вісник університету банківської справи Національного банку України. - 2014. - Вип. 1(19). - С. 121-125.

**Плигач К.Д.**, студ. 6 курсу, гр. МФ-214, ф-т фінансово-кредитний

Наукові керівники:

**Криниця С.О.**, к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту  
*Черкаський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»*  
(м. Черкаси, Україна)

**Ільченко Н.В.**, к.держ.упр., доцент кафедри економіки та державного управління  
*Черкаський державний технологічний університет (м. Черкаси, Україна)*  
e-mail: nata-ilchenko@yandex.ua

#### Дослідження моделей фінансування оборотних активів у реальному секторі економіки України

**Постановка проблеми.** Важливе місце в процесі здійснення господарської діяльності займає питання забезпечення потреби підприємств в оборотному капіталі за рахунок формування фінансових ресурсів із різних джерел. Використання підприємствами у своїй діяльності власного капіталу забезпечує їм фінансову стійкість, однак, використання лише власних ресурсів не завжди дає можливість швидкими темпами впроваджувати нові технології, які дозволяють збільшувати прибутковість господарської діяльності. На жаль, на сьогоднішній день для більшості вітчизняних підприємств використання позикових коштів є нерентабельним у зв'язку з високою вартістю обслуговування таких ресурсів. Тому поглиблене вивчення способів ефективного формування оборотного капіталу в реальному секторі економіки України обумовлює актуальність дослідження.

**Мета дослідження** – обґрунтування моделі фінансування оборотних активів, що впливає на ефективність господарської діяльності підприємств реального сектору економіки України, їх рентабельність та ліквідність.

**Викладення основного матеріалу.** Вибір джерел фінансування оборотного капіталу визначає співвідношення між рівнем ефективності використання капіталу і рівнем ризику втрати фінансової стійкості та платоспроможності підприємства. Джерела формування оборотних коштів визначаються фінансовою політикою підприємства. Теорія та практика фінансового менеджменту виділяє три підходи до фінансування оборотних активів підприємства: консервативний, помірний (компромісний) і агресивний.

Консервативна стратегія передбачає фінансування постійних активів та частини змінних за рахунок довгострокових кредитів та власних ресурсів. За помірної підходу за рахунок власного і довгострокового позикового капіталу фінансується постійна частина оборотних активів, а за рахунок короткострокового позикового капіталу – змінна частина. Агресивна стратегія фінансування оборотних коштів проводиться, якщо підприємство фінансує весь обсяг основних засобів та частину постійних оборотних активів за рахунок довгострокових кредитів та власних ресурсів, а решта активів формується шляхом залучення короткострокових кредитів та кредиторської заборгованості [3, с. 258].

Обрання тієї чи іншої моделі стратегії фінансування базується на визначенні величини довгострокових пасивів та розрахунку на її основі величини чистого оборотного капіталу як різниці між довгостроковими пасивами і необоротними активами [1]. Зі зростанням значення чистого оборотного капіталу ризик втрати ліквідності зменшується і наближається до мінімуму при максимальному значенні показника.

Розвиток реального сектора економіки є основою успішного функціонування економіки країни в цілому, створюючи нові робочі місця, наповнюючи бюджет, забезпечуючи розвиток міжнародної торгівлі тощо. Вибір моделі фінансування оборотного капіталу є ключовим моментом, оскільки вирішує питання між рівнем ризику втрати ліквідності підприємства та рівнем рентабельності власного капіталу. Тому, на прикладі реального сектору економіки України (табл. 1) розрахуємо величину чистого оборотного капіталу за різними варіантами стратегії фінансового управління оборотним капіталом.

Вихідні дані для розрахунку потреби підприємств реального сектору економіки в чистому оборотному капіталі за 2011-2013 рр., млрд. грн. [2]

Рік	Оборотні активи	Системна складова оборотних активів	Змінна складова оборотних активів	Необоротні активи	Всього активів	Мінімальна потреба в джерелах
2011	2506,63	2506,63	0	2102,51	4609,14	4609,14
2012	2886,10	2506,63	379,47	2467,53	5353,63	4609,14
2013	3069,04	2506,63	562,41	2639,81	5708,85	4609,14

Для цього, на підставі статистичних даних за 2011-2013 рр., визначимо: системну частину поточних активів, яка являє собою мінімальну потребу в оборотному капіталі і дорівнює за даними 2011 р. 2506,63 млрд. грн.; мінімальну потребу в джерелах капіталу 4609,14 млрд. грн. у 2011 р., максимальна – 5708,85 млрд. грн. у 2013 р.; середньозважену величину необоротних активів 2403,28 млрд. грн. [2]. Змінна складова варіювалась кожного року, оскільки вона відображує додаткові оборотні активи, необхідні для забезпечення виробничого циклу в пікові періоди або як страховий запас.

За наведеною вище методикою виконані розрахунки середньорічного чистого оборотного капіталу підприємств реального сектору економіки за 2011-2013 рр. за різними варіантами стратегій.

За агресивною стратегією довгострокові пасиви підтримуються на мінімальному рівні і мають скласти 4609,14 млрд. грн. Чистий оборотний капітал складе 2205,86 млрд. грн. (4609,14 млрд. грн. – 2403,28 млрд. грн). Відповідно до консервативної стратегії довгострокові пасиви підтримуються на максимально необхідному рівні, тобто в розмірі 5708,85 млрд. грн. Чистий оборотний капітал дорівнює величині 3305,57 млрд. грн. (5708,85 млрд. грн. – 2403,28 млрд. грн). За помірною стратегією довгострокові пасиви становлять величину, що покриває необоротні активи, системну частину оборотних активів і половину прогнозного значення змінної частини оборотних активів (2403,28 млрд. грн. + 2506,63 млрд. грн. + (0 млрд. грн. + 379,47 млрд. грн. + 562,41 млрд. грн.)/3×2 = 5066,89 млрд. грн). У такому разі чистий оборотний капітал має скласти 2663,61 млрд. грн. (5066,89 млрд. грн. – 2403,28 млрд. грн).

За даними Держкостату чистий оборотний капітал підприємств на кінець аналізованого періоду (тобто на кінець 2013 р.) склав 381,28 млрд. грн.

**Висновки.** Вибір моделі фінансування оборотного капіталу є ключовим моментом фінансового менеджменту, оскільки вирішує питання між рівнем ризику втрати ліквідності підприємств та рівнем рентабельності власного капіталу. Основними варіантами впливу на рівні ризиків є: мінімізація поточної кредиторської заборгованості; мінімізація сукупних джерел фінансування; максимізація капіталізованої вартості підприємства. Фактична величина чистого оборотного капіталу підприємств реального сектору економіки за 2013 р. відповідає агресивній стратегії фінансового управління оборотним капіталом, яка є найбільш ризикованою. Спостерігається значний обсяг кредиторської заборгованості (38,02% загального обсягу капіталу), що створює загрози втрати ліквідності та фінансової незалежності підприємств.

#### Список використаних джерел:

1. Гасенко Л.В. Політика управління оборотним капіталом підприємства [Електронний ресурс] / Л.В. Гасенко, О.В. Луг // Актуальные достижения европейской науки. – 2011. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/16\\_ADEN\\_2011/Economics/10\\_88651.doc.htm](http://www.rusnauka.com/16_ADEN_2011/Economics/10_88651.doc.htm)
2. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Селезень О. М. Обґрунтування джерел формування оборотних коштів підприємства [Електронний ресурс] / О. М. Селезень // Вісник СНАУ. – Сер. «Фінанси і кредит» / Сумський національний аграрний університет. - Суми, 2014. - № 1. – Режим доступу: <http://repo.sau.sumy.ua/bitstream/123456789/2182/1/%D0%A1%.pdf>

**Полтаржицкая О.Б.**, студентка 3 курса, группа БА-131, факультет экономики и права  
 Научный руководитель: к.э.н., **Довыденко И.И.**  
 Могилевский государственный университет имени А.А. Кулешова (г. Могилев, Беларусь)  
 e-mail: olga.polt27@mail.ru

#### Проблемы организации управленческого учета на предприятии

За последнее время мир претерпел многочисленные изменения: воздействие глобализационных процессов, развитие сетевой экономики, мировое сообщество был повержено в большой круговорот многочисленных финансовых потрясений и т.д. – все это дало огромный толчок для развития рыночных отношений и, безусловно, сказалось на информационном обеспечении предприятий. Поэтому в настоящее время отечественным

товаропроизводителям, которые функционируют в условиях конкуренции и борьбы за выживаемость, просто необходима организация действенной системы управленческого учета.

Под организацией управленческого учета понимают (оптимизацию системы) запуск механизмов системы по сбору, анализу и контролю данных, которые позволяют повысить качество и оперативность принимаемых управленческих решений, максимизировать ожидаемый результат, а также эффективно минимизировать риски хозяйственной деятельности

Прежде всего, стоит отметить, что система управленческого учета на предприятии выступает в качестве «background» информационного обеспечения. Организация данного учета позволяет отражать и накапливать необходимые данные, которые в последующем играют немаловажную роль в принятии эффективных и объективных управленческих решений, т.е. очевидно, что управленческий учет направлен на удовлетворение потребностей в информации внутренних пользователей (менеджмент управления).

Основным критерием действенности системы управления является эффективное использование финансовых, материальных и людских ресурсов. Управленческий учет обеспечивает для этого необходимый механизм, позволяя комплексно рассмотреть вопросы планирования, оперативного контроля и учета отдельных видов деятельности [1].

Постановка и организация системы управленческого учета на предприятии достаточно трудоемкая работа, которая требует реорганизации всей компании, которой будут сопутствовать, как известно, многочисленные барьеры, связанные с трудностями внедрения чего-то нового.

На первом этапе главной проблемой выступает необходимость дополнительных ресурсов, которые должны быть использованы для создания интегрированной системы отчетности, включающую управленческую конфигурацию, а также дефицит компетентных специалистов в области управленческого учета. Также существуют сложности в области создания единой четко организованно-функциональной структуры, т.е. отсутствие четких формализованных процедур, которых должны были бы придерживаться специалисты разных уровней.

Также при построении системы управленческого учета важно чтобы были учтены все стратегические цели и задачи предприятия, т.к. если цели не определены, это приводит к неверному определению решаемых задач.

Еще очень часто сталкиваются с тем, что некоторые сотрудники просто не желают перестраивать свою деятельность, заполнять различные управленческие отчеты из-за непонимания роли управленческого учета, а со стороны руководителей функциональных подразделений идет пренебрежение к срокам предоставления полной информации по результатам их деятельности.

Однако для эффективной работы современного предприятия необходимо, чтобы была налажена система управленческого учета и отчетность на всех уровнях управления [2].

В процессе организации управленческого учета могут возникнуть конфликтные ситуации, связанные с противодействием работников финансовой бухгалтерии, которые рассматривают специалистов управленческого учета как потенциальных конкурентов. Поэтому вполне возможно такое явление как фальсификация предоставляемых данных.

В связи с вышеперечисленным, просто необходимо построение системы сильных горизонтальных связей и переход на систему регулярного менеджмента.

Однако сегодня еще следует говорить о сложностях и особенностях постановки и организации управленческого учета в рамках исторического аспекта, что обусловлено, прежде всего, приверженностью к более традиционным методам и подходам сбора информации, а также спецификой накопленного опыта решения задач. Поэтому с целью более полного отображения трудоемкости и сложности организации управленческого учета, рассмотрим его постановку и реализацию на примере разных странах: в Республике Беларусь и Российской Федерации.

Развитие и становление управленческого учета на российских предприятиях происходило под воздействием существенных особенностей отечественного бизнеса.

В настоящий момент значительное число средних отечественных компаний представляют собой неформальные холдинги, то есть совокупность организаций, которые юридически совершенно независимы друг от друга, но на самом деле принадлежат одному собственнику и управляются общим менеджментом. Данный факт свидетельствует о налаженности всех систем учета, но одновременно и о сложности механизма получения необходимой информации руководителям компании. Действенный выход из этой ситуации организация управленческого учета, который, к всеобщему сожалению, не получил широкого распространения в Российской Федерации в силу ряда обстоятельств. И если же управленческий учет налажен на предприятии, то он несет в себе определенные особенности: получение проверенных, недвусмысленных и объективных данных - что есть основная функция бухгалтерского учета. Данный вид учета нельзя назвать управленческим из-за отсутствия стратегической направленности.

Наличие данных проблем с организацией можно объяснить отсутствием однозначной трактовки определения «управленческий учет», а четкое определение этой категории является ключевым для руководителей в плане осознания его роли, определения целей и задач постановки; отсутствием единых принципов планирования,

учета, оценки, анализа и контроля; сложностью в определении квалификации и подборе специалистов, в чьи обязанности входит постановка и ведение управленческого учета. И в качестве особого замечания хотелось бы отметить неготовность и многосложность технического обеспечения функционирования системы, в частности отсутствие специального программного обеспечения, что в современном мире останавливает любой прогрессивный поток.

Что же касается белорусской практики организации управленческого учета, то здесь следует отметить тот факт, что не во всех отечественных компаниях управленческий учет построен надлежащим образом. Прежде всего, организация учета полностью возлагается на специалистов, в лучшем случае на менеджеров среднего звена. В качестве базовой основы используется лишь оперативные данные, которые поступают с бухгалтерского учета (что весьма схоже с Российской Федерацией), неотражающие всей необходимой информации, т.к. не позволяют спрогнозировать ситуацию. Еще в качестве одного недостатка и препятствия для организации управленческого учета можно выделить слабую техническую оснащенность белорусских предприятий, отсутствие необходимых программных пакетов и специалистов, обслуживающих данную область.

Также в качестве сдерживающего аспекта организации управленческого учета в Республике Беларусь выступает экономический фактор: значительная степень участия государства в регулировании деятельности предприятий через налоговые органы, что побуждает предприятия сосредоточиться на данных оперативной отчетности (бухгалтерский учет) и в результате у них отсутствует время на постановку стратегических задач и целей.

А в настоящее время большинство директоров и руководителей финансовых служб белорусских фирм не представляют себе реальных преимуществ, которые дает правильное использование управленческого учета, и зачастую отождествляют его с финансовым учетом, предназначенным для удовлетворения информационных потребностей налоговой инспекции, банков (белорусская система бухучета), инвесторов и акционеров [3]. Отсюда и вытекают различные проблемы при организации управленческого учета на белорусских предприятиях.

Рассмотрев сложности организации системы управленческого учета в разных странах, построим сводную таблицу для более наглядного отображения схожести проблем (см.табл.1).

Таблица 1

Проблемы организации управленческого учета в Республике Беларусь и Российской Федерации

Проблема	Республика Беларусь	Российская Федерация
Термин «управленческий учет»	Не регламентирован	Не регламентирован
Регламент сроков составления отчетов	Не установлен	Не установлен
Компетентные специалисты в этой области знаний	Острая нехватка	Нехватка
Техническая оснащенность	Недостаточный уровень	Средний уровень
Форма отчетности	Нет общепризнанных подходов	Нет общепризнанных подходов
Единая методологическая база	Отсутствует, постепенное внедрение западных методик	Отсутствует, постепенное внедрение западных методик
Заинтересованность сотрудников	Непонимание необходимости внедрения и организации управленческого учета	Размытое представление о целях и задачах управленческого учета

Таким образом, очевидно, что проблемы организации и постановки управленческого учета у двух рассмотренных стран практически одинаковы, что можно объяснить историческим аспектом, а незначительные отличия – национальной спецификой развития.

На основании вышеперечисленного, по моему мнению, основная проблема заключается в том, что у руководителей и топ-менеджеров отсутствует системное понимание сути управленческого учета, а также в организациях нет единой формы отчетности для разных уровней управления и подробного регламента сроков составления аналитических отчетов для различных пользователей.

Для того чтобы свести к минимуму все рассмотренные проблемы, необходимо обеспечить максимально централизованное управление: постановка управленческого учета должна быть в прямом распоряжении собственников - владельцев компании и высшего звена управления, а обеспечивать непосредственное руководство этим процессом должен компетентный финансовый директор. И только сосредоточив все усилия организации для преодоления рассмотренных проблем, будет достигнута цель построения эффективной системы управленческого учета. Результаты, которой не заставят себя долго ждать и позволят, в свою очередь, расставить приоритеты в деятельности организации, обеспечат перспективу стабильного развития в будущем.



#### Список использованных источников:

1. Вершинина Г.В. Управленческий учет. Конспекты лекций для студентов финансово-экономических специальностей ВКГТУ. – Усть-Каменогорск, 2002
2. Волошин Д.А. Проблемы организации систем управленческого учета на предприятиях (Электронный ресурс) / Д.А. Волошин // Экономический анализ. Теория и практика. – 2006. – № 22.
3. Химченко Г.А. Рубрика «Управление затратами и их учет»/ (Электронный ресурс)/ Г.А. Химченко// Управленческий учет. Теория и практика.- 2003.- Режим доступа: <http://peomag.by/number/2003/2/10/>. – Дата доступа:25.10.2015

**Пурденко О.А., к.е.н.**

*Київський національний торговельно-економічний університет (м. Київ, Україна)*

e-mail: elenaanr@ukr.net

### Прагматика заробітна плата та стан її виплати у I півріччі 2015 року

Сучасна ринкова економіка України характеризується кризовими явищами, що негативно впливає на рівень заробітної плати, а отже, і на рівень добробуту громадян, які працюють. Зниження рівня доходів населення спричиняє скорочення їхнього платоспроможного попиту, що впливає на зменшення обсягів виробництва. В умовах кризи роботодавці не мають змоги підвищувати, а подекуди й виплачувати заробітну плату. Окремі питання організації й регулювання оплати праці в умовах ринкової системи господарювання досліджувало чимало вітчизняних вчених-економістів, зокрема Н. Болотіна, Н. Ільєнко, О. Іляш, Г. Шульгінова та ін. Але й досі існує необхідність вдосконалення організаційно-економічного механізму регулювання оплати праці.

Так, за даними Державної служби статистики встановлено наступне. Аналіз заробітної плати протягом 2015р. свідчить про те, що протягом I півріччя 2015р., як і в попередні роки, зберігалася тенденція зростання рівня заробітної плати.

Середньомісячна номінальна заробітна плата штатного працівника за січень–червень 2015р. порівняно з відповідним періодом 2014р. зросла на 15,0% (проти 5,3% у I півріччі 2014р. порівняно з відповідним періодом 2013р.) і становила 3871 грн., що у 3,2 рази вище рівня мінімальної заробітної плати (1218 грн.). Зростання рівня заробітної плати зафіксовано в усіх видах економічної діяльності, зокрема в авіаційному (на 66,9%) та водному транспорті (на 45,8%), інформації та телекомунікаціях (на 36,1%), оптовій та роздрібній торгівлі; ремонті автотранспортних засобів та мотоциклів (на 30,2%) Найбільш оплачуваними в країні у I півріччі п.р. були працівники авіаційного транспорту, фінансової та страхової діяльності, інформації та телекомунікацій, професійної, наукової та технічної діяльності, а серед промислових видів діяльності – працюючі на підприємствах із виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів, добувної промисловості і розроблення кар'єрів, виробництва коксу та продуктів нафтоперероблення: розмір оплати праці у цих видах діяльності перевищив середній по економіці у 1,5–4,5 рази.

Разом із тим рівень оплати праці в закладах охорони здоров'я залишається більш ніж на третину нижчим за середній показник по економіці, в освіті – на 25,8% менше. В цілому 3,4% освітян і 4,6% працівників охорони здоров'я отримують заробітну плату на рівні прожиткового мінімуму для працездатної особи. Рік тому ці показники становили відповідно 4,9% та 6,0% [1].

Найвищу заробітну плату (на 5,6–61,5% вищу за середній рівень) у I півріччі п.р. отримували працівники підприємств м.Києва, а також регіонів, де сконцентровані підприємства гірничо-металургійного комплексу: Донецької та Дніпропетровської областей. Найнижчі показники (на 27,3–29,4% нижчі за середній рівень) були у Тернопільській, Чернівецькій та Херсонській областях.

Впродовж I півріччя 2015р. динаміка заборгованості з виплати заробітної плати продовжувала зростати, але нижчими темпами, ніж у минулому році. Загальна сума невикраденої заробітної плати на 1 липня становила 1915,5 млн.грн., проте вона перевищувала на 45,1%, або на 595,5 млн.грн., показник на початок року.

Сума боргу становить 5,4% фонду оплати праці, нарахованого за червень п.р. У цілому з кожних 100 гривень, не виплачених економічно активними підприємствами, 76 грн. заборгували своїм працівникам підприємства промисловості, 8 грн. – установи, які здійснюють професійну, наукову та технічну діяльність, ще 5 грн. – транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності[1].

Заборгованість із виплати заробітної плати з бюджетів усіх рівнів у січні–червні п.р. зменшилася на 65,6% і на початок липня становила 22,9 млн.грн., що дорівнює 1,6% від обсягу боргу економічно активних підприємств.

Упродовж I півріччя п.р. заборгованість працівникам із виплати допомоги у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності збільшилася 27,4% і на 1 липня становила 54,5 млн.грн.

Серед регіонів найбільша питома вага працівників, яким не виплачено заробітну плату, зафіксована в Луганській (25,6% від середньооблікової кількості штатних працівників регіону) та Донецькій (20,7%) областях. Найменшою частка таких працівників була у Закарпатській, Івано-Франківській та Одеській (по 0,4%) областях.

Сума заробітної плати, не виплаченої працівникам підприємств-банкрутів, протягом I півріччя п.р. збільшилася на 36,4% і на 1 липня становила 446,5 млн.грн. У Сумській, Запорізькій та Кіровоградській областях частка боргу цих підприємств перевищувала 52,9% від загальної суми заборгованості регіону, а в Київській області становила 91%.

Отже, вищенаведені статистичні показники свідчать про досить складну ситуацію в сфері оплати праці, що в черговий раз підтверджує необхідність запровадження дієвих механізмів колективно-договірного регулювання заробітної плати та запровадження реформ в організації оплати праці, які сприятимуть встановленню справедливої диференціації заробітної плати.

#### Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України/[Електронний режим]/Режим доступу:<http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Ільєнко Н. Забезпечення оптимальної диференціації заробітної плати – важливий напрям регулювання оплати праці/ Н. Ільєнко//Україна: аспекти праці. - №1. - 2015р. с.22-27

**Пуховская Ю.В.**, студентка 3 курса,  
група Б-31, учетно-финансовый факультет  
Научный руководитель: **Новикова И.Н.**, старший преподаватель  
*Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации*  
(г. Гомель, Республика Беларусь)  
e-mail: [yuliya\\_puhovskaya@mail.ru](mailto:yuliya_puhovskaya@mail.ru)

#### Подходы к обоснованию понятия «финансовый рынок»

Для нормального развития экономики постоянно требуется мобилизация временно свободных денежных средств физических и юридических лиц и их распределение, и перераспределение на коммерческой основе между различными секторами экономики. В эффективно функционирующей экономике этот процесс осуществляется на финансовом рынке. Он осуществляет накопление, мобилизацию, распределение и перераспределение временно свободных денежных средств физических и юридических лиц, а так же государства.

Актуальность настоящей статьи заключается в исследовании новых макроэкономических путей в организации государственной стратегии и тактики в правовом регулировании финансовых рынков и финансовой политики. О макроуровне проблемы свидетельствует тот факт, что «...уровень развития национального финансового рынка характеризует уровень развития экономики в целом, степень ее устойчивости и сбалансированности» [1].

Остановимся на следующих основных терминах: «финансовый рынок», «финансовая политика», «рынок банковских услуг», «рынок ценных бумаг» и т. д.

«Финансовая политика – политика государства, правительства в отношении использования государственных финансовых ресурсов, регулирования доходов и расходов, формирования и исполнения государственного бюджета, налогового регулирования управления денежным обращением, воздействия на курс национальной валюты» [2].

А финансовый рынок понимается как «... рынок средне- и долгосрочных капиталов; функционирование рынка определяется порядком передачи указаний о проведении сделки и получения ответа, процессом переговоров, процедурой заключения сделки, ее оформлением и физической передачей ценных бумаг»[3].

Можно еще дать и иные примеры словарных определений приведенных выше понятий. Но, к сожалению, мы не обнаружим их четкого правового регулирования, несмотря на их стратегическую значимость для экономик наших государств.

Понятие «финансовые рынки» в язык права пришло из экономической теории, поэтому на полное совпадение финансовой и юридической терминологии надеяться не стоит: обе существуют на различных уровнях понимания и служат различным целям.

Специалисты по финансам дают следующую трактовку финансового рынка: система торговли, в которой товаром выступают деньги и ценные бумаги, которая состоит из трех сегментов – денежный рынок, рынок ссудного капитала и рынок ценных бумаг. Есть и другие мнения, например, к этим сегментам добавляют рынки страхования, недвижимости, валютный, рынок драгоценных металлов и драгоценных камней» [4].

В Беларуси на уровне законодательных актов понятие «финансовый рынок» в полном его смысле не раскрывалось до последнего времени. Интересной представляется история развития правового регулирования данного понятия.

Начиная с 1998 г. в законах были упоминания о внешних финансовых рынках. «Средства, полученные от размещения на внешних финансовых рынках ценных бумаг в качестве государственных долговых обязательств,

формирующих внешний государственный долг, могут использоваться только для покрытия дефицита республиканского бюджета и (или) пополнения валютных резервов Республики Беларусь» [5].

В 2000 г. в белорусских законах стал упоминаться рынок финансовых услуг. Например, «...отношения, связанные с монополистической деятельностью и недобросовестной конкуренцией на рынках ценных бумаг и финансовых услуг... регулируются иными актами законодательства» [6].

В 2010 г. в законах «обнаружился» и внутренний финансовый рынок. «Государственные ценные бумаги, размещенные на внутреннем финансовом рынке (на территории Республики Беларусь), формируют внутренний государственный долг, государственные ценные бумаги, размещенные на внешних финансовых рынках (за пределами Республики Беларусь), формируют внешний государственный долг» [7].

В декабре 2010 г. Республикой Беларусь ратифицировано Соглашение о создании условий на финансовых рынках для обеспечения свободного движения капитала [8].

Кстати, даже в указанном Соглашении о создании дефиниция понятия «финансовый рынок» не раскрывается. Вместо понятия «финансовый рынок» в нем было указано, что «финансовые услуги» - услуги финансового характера, включающие в себя банковские услуги, услуги на валютном рынке, услуги профессиональных участников рынка ценных бумаг, страховые услуги.

Но к 2010 г. можно отнести и новый вариант дефиниции понятия «финансовый рынок», который озвучен в международном договоре: «...финансовый рынок – рынок банковских услуг, рынок страховых услуг и услуг, относящихся к страховым, рынок ценных бумаг».

В декабре 2014 г. в Указе Главы государства прозвучало поручение о формировании финансового рынка. «В 2015 году формирование финансового рынка будет обеспечиваться путем совершенствования его инструментов, механизмов и инфраструктуры. Данная работа будет осуществляться при тесном взаимодействии государственных органов и участников финансового рынка. Дальнейшее развитие получит небанковский сегмент финансового рынка, в том числе лизинг, микрофинансирование, страховые услуги, внебиржевые финансовые инструменты» [10].

Элементами финансового рынка, т.е. финансовыми активами являются деньги в национальной и иностранной валюте, ценные бумаги, драгоценные металлы и камни (за исключением ювелирных изделий из них и лома этих изделий), депозиты и кредитные капиталы.

Одной из центральных идей функционирования финансового рынка является теория «эффективного рынка», которая подразумевает информационную эффективность. Эффективный рынок – это такой рынок, в ценах которого находит отражение вся существенная информация. Рынок является эффективным в отношении какой-либо информации, если сразу и полностью отражается в цене актива, что делает эту информацию бесполезной для получения сверхприбылей.

Для улучшения и более эффективного развития финансового рынка Республики Беларусь, в 2014 году был заключен международный Договор о Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС), который внес достаточную ясность в перспективы правового регулирования проблем финансовых рынков. Для того чтобы и Договор не превратился в протокол о намерениях, очень важно, чтобы были согласованно реализованы закрепленные в нем цели и принципы регулирования финансовых рынков. Анализ действующего в Беларуси и России законодательства, например, в отношении структурных составляющих понятия «финансовый рынок», показывает их далеко не одинаковый уровень не только правового регулирования, но и понимания. Поэтому предстоит серьезная работа по наполнению правовых норм национального и международного правового регулирования.

Дальнейшее реальное развитие самого ЕАЭС, в том числе в финансовой сфере, подскажет и иные формы сотрудничества, кроме указанных в п. 2 ст. 70 Договора о ЕАЭС. Главной задачей является выполнение сторонами данного международного Договора достигнутых соглашений о гармонизации своего законодательства в сфере финансового рынка.

Таким образом в понятие категории «финансовый рынок» на наш взгляд следует включить такие понятия как: «рынок банковских услуг», «рынок страховых услуг», «рынок ценных бумаг».

Так, понятие «рынок банковских услуг» до настоящего еще четко не определено в законодательстве. В лучшем случае мы найдем, что «...банковская услуга определяется как банковская операция (совокупность банковских операций), отражаемая в соответствии с правилами ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях на отдельном счете либо группе счетов, сгруппированных по признаку экономической однородности» [10]. В другом правовом акте: «...виды банковских операций (услуг) – услуги, предоставляемые кредитными организациями в соответствии с лицензией на осуществление банковских операций, отражаемые в соответствии с Правилами ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях на соответствующих счетах бухгалтерского учета» [11]. Но данные правовые акты имеют иные цели и не отражают существа банковской услуги.

Понятие «рынок страховых услуг» также ожидает своего наполнения по существу. Пока имеются только некоторые начала его правового регулирования, которое обеспечивается в полной мере и его можно назвать разноразмерным. «Под страховой услугой понимается финансовая услуга, оказываемая страховой организацией или обществом взаимного страхования в целях защиты интересов страхователей (выгодно-приобретателей) при

наступлении определенных страховых случаев за счет денежных фондов, формируемых страховщиками из уплаченных страховых премий (страховых взносов), а так же за счет иных средств страховщиков [8] .

Больше « повезло » с правовым регулированием понятию « рынок ценных бумаг ». Ему посвящены отдельные законы названных государств и иные правовые акты. Но их гармонизация также необходима.

В целом финансовый рынок Республики Беларусь в сравнении с такими странами постсоветского пространства, как Российская Федерация, Украина и Республика Казахстан, можно охарактеризовать как рынок с наибольшей степенью влияния государства в сочетании с крайней ограниченностью финансового и в особенности фондового рынков.

Список использованных источников:

1. Батяева, А.Р. Финансовое право: учебник / А.Р. Батяева, К.С. Бельский, Т.А. Вершило [и др.]; отв. ред. С.В. Запольский. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: КОНТРАКТ, Волтерс Клувер, 2011. – 792 с.
2. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФАРМ, 2006.
3. Гавриленко, В.Г. Капитал. Энциклопедический словарь / В.Г. Гавриленко. – Минск: Право и экономика, 2009.
4. Иванов, И.С. Краткий курс финансового права: учеб. пособие / И.С. Иванов // Консультант плюс. Россия. – М., 2013.
5. Об внешнем государственном долге Республики Беларусь: Закон Респ. Беларусь, 22 июня 1998 г., №170-3// Ведомости Нац. сходу Рэсп. Беларусь. – 1998. - № 25, 26. – Арт.431.
6. О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Беларусь «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции»: Закон Респ. Беларусь, 10 янв. 2000 г., №364 З // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2000. - №8. – 2/139.
7. О внесении изменений и дополнений в Бюджетный кодекс Республики Беларусь: Закон Респ. Беларусь, 15 окт. 2010 г., №175 З// Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2010. - № 252. – 2/1727.
8. О ратификации Соглашения о создании условий на финансовых рынках для обеспечения свободного движения капитала: Закон Респ. Беларусь, 28 дек. 2010 г., №213 З [Электронный ресурс] Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2010.- № 312. – 2/1759.
9. Об утверждении Основных направлений денежно-кредитной политики Респ. Беларусь на 2015 год: Указ Президента Респ. Беларусь, 1 дек. 2014г., № 551 [Электронный ресурс] Нац. правовой Интернет портал Респ. Беларусь
10. Об утверждении условий признания доминирующим приложения кредитной организации и правил установления доминирующего положения кредитной организации: постановление Правительства РФ, 6 июня 2007г., № 409 // Собр. Законодательства РФ. – 2013. - №30 (часть 2). – Ст. 4086.
11. Об утверждении методики определения оборота банковских услуг: приказ МАП РФ, 2 окт. 2000г., №730 // Вестник МАП РФ. – 2000. – №5.

**Ребрик Ю.С., к.е.н.**

*Черкаський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»*

*(м. Черкаси, Україна)*

e-mail: ju.rebryk@gmail.com

### **Планування заходів з антикризового управління банками як запорука фінансової стійкості банківської системи**

На фоні поглиблення фінансової кризи в країні, загострення недовіри до банківської системи, підвищення рівня ризиковості діяльності банків виникає необхідність планування заходів з антикризового управління банківськими установами, що є основною умовою їх виживання та стабілізації фінансової системи в цілому. Сучасні виклики фінансового ринку вимагають від банківських установ постійного коригування стратегії і тактики фінансової політики. Наявність плану антикризових заходів, розробленого з урахуванням різних сценаріїв розвитку деструктивних подій надасть можливість менеджменту банків вчасно реагувати на негативний вплив факторів зовнішнього середовища та оперативно приймати ефективні управлінські рішення. У зв'язку з цим виникає необхідність у дослідженні та розробці комплексного плану заходів з антикризового управління банками на основі застосування сценарного підходу.

Слід зауважити, що протягом тривалого періоду функціонування вітчизняної банківської системи, планування заходів з антикризового управління банками здійснювалося у контексті стратегії, затвердженої на один рік. При цьому, комплекс заходів мав декларативний, узагальнений характер. У результаті банки були неспроможні швидко реагувати на зовнішні виклики, про що свідчить вражаюча статистика виведення банків з ринку. Так, станом на початок грудня 2015 року 56 банків знаходяться у стані ліквідації, у 7 банків введено тимчасову адміністрацію ФГВФО [1]. Таким чином, наявність деталізованого та дієвого плану заходів з антикризового управління надасть можливість банкам завчасно попереджувати фінансову кризу, а також дозволить підвищити рівень фінансової стійкості банківської системи в цілому.

Варто зазначити, що планування заходів з антикризового управління повинно бути розроблено індивідуально для кожного окремого банку з урахуванням масштабів його діяльності, спеціалізації, доступу до зовнішнього

фінансування тощо, і має забезпечувати алгоритмізацію діяльності щодо попередження, подолання кризи в банку чи зниження наслідків її прояву.

Крім того, ефективний антикризовий план банку повинен вирішувати наступні завдання:

- забезпечення вчасної ідентифікації кризи та інтенсивності її прояву;
- координація управлінських рішень і функціональних обов'язків структурних підрозділів чи окремих органів управління в умовах часових обмежень;
- планування заходів щодо стимулювання грошових надходжень та стримування їх відтоку;
- забезпечення керівництва оперативною та адекватною інформацією, необхідною для прийняття управлінських рішень;
- підтримка клієнтської довіри до банку та підвищення позитивного сприйняття іміджу банку суспільством;
- підтримка зв'язків банку із Національним банком України та його акціонерами;
- оцінка адекватності функціонування в умовах кризи та використання досвіду антикризового управління у подальшій діяльності [2].

Слід відмітити, що відповідно до вітчизняного законодавства банки зобов'язані розробляти план заходів на випадок виникнення непередбачених обставин, складовими якого мають бути план забезпечення безперервної діяльності та дій у разі виникнення надзвичайних ситуацій, план подолання кризи ліквідності, план евакуації персоналу та клієнтів у разі загрози вибуху, пожежі та інші плани, спрямовані на забезпечення діяльності банку. Зазначений план заходів має сприяти забезпеченню:

- мінімізації перерви в обслуговуванні банку та його клієнтів;
- своєчасному відновленню операцій;
- зниженню втрат доходів і капіталу [3].

Таким чином, велика кількість завдань, що ставиться перед антикризовим планом вимагає комплексного підходу до його розробки та впровадження у діяльність. Зокрема, план має містити організаційну, управлінську, інформаційну та фінансову компоненти. Так, організаційна складова передбачає наявність в антикризовому плані інформації щодо суб'єктів антикризового управління, їх функцій, відносин координації та субординації. Причому, у розрізі сценаріїв поглиблення фінансової кризи рівень централізації в управлінні повинен підвищуватися.

Інформаційна складова повинна включати інформацію щодо складу та регламенту подання звітності, відповідальності за надання звітності та періодичності звітування. Для того, щоб антикризовий план оперативно впроваджувався в діяльність банку, особливо на фоні розгортання системної чи внутрішньобанківської кризи, необхідним є завчасне ознайомлення з ним всіх працівників банківської установи.

Крім того, не менш важливою є управлінська складова, яка має містити інформацію щодо застосування конкретних заходів у контексті окремих сценаріїв поглиблення внутрішньобанківської чи системної кризи. Управлінська складова обов'язково повинна включати деталізований перелік заходів з управління активами, пасивами, витратами та репутаційним ризиком.

Слід зауважити, що на сьогоднішній час антикризові плани деяких банків України зводяться до переліку дій щодо регулювання дефіциту ліквідності через управління активами і пасивами, нехтуючи, при цьому, управлінням репутаційним ризиком та заходами з оптимізації витрат. Це є помилковим, оскільки репутаційний ризик має суттєвий вплив на фінансовий стан банку, реалізація якого проявляється через відтік коштів клієнтів. Як зазначено в [4], банківська система, на відміну від інших галузей економіки, характеризується тісністю зв'язків між банківськими установами. Неплатоспроможність окремих банків є значною загрозою для фінансової стійкості всієї банківської системи, що значно знижує довіру населення до неї. Поряд із тим, репутація банку в умовах системної кризи значною мірою залежить від ефективності управління інформаційними потоками, оскільки своєчасне поширення сприятливої для банку інформації серед громадськості та інших зацікавлених осіб дає можливість достовірно роз'яснювати його поточну позицію, а введення певних обмежень на розповсюдження інформації може скоротити поширення негативних відгуків у суспільстві про діяльність банку та відновити довіру до нього.

Управління витратами необхідно розглядати не лише у контексті скорочення виплат зобов'язань із заробітної плати чи реалізації основних фондів, оскільки це обмежує механізм управлінського впливу на обсяги відтоків грошових коштів. Варто підкреслити, що у розрізі антикризового управління витрати доцільно розглядати з позиції їх оптимізації, що включає як зростання деяких статей, так і відповідне зменшення інших. Так, у період системної кризи залучення грошових коштів відбувається за умов дефіцитності ресурсів та жорсткої конкурентної боротьби за них. З огляду на це, поряд із маркетинговими заходами, банки намагаються підвищувати процентні ставки, що обумовлює ринкове зростання вартості ресурсів, у тому числі, оптового та роздрібного фінансування.

Таким чином, за кожною групою антикризових заходів розробляється детальний перелік можливих шляхів попередження чи подолання кризи або пом'якшення впливу деструктивних факторів зовнішнього середовища банку. Важливо завчасно розподілити відповідальність за здійснення окремих дій серед ключових структурних підрозділів, що допоможе оперативно та адекватно відреагувати на кризу.

Фінансова складова антикризового плану має містити розрахунки щодо: загального необхідного обсягу фінансування для здійснення банком своєї діяльності; достатності буферу ліквідності; наявності джерел залучення

додаткових коштів та їх доступності; вартості фінансування з усіх доступних джерел. Розрахунки показників фінансової складової антикризового плану повинні здійснюватися з використанням методів сценарного аналізу прогнозування окремих факторів фінансового стану банку та умов його діяльності.

Підсумовуючи вищесказане, слід наголосити, що розробка адекватного та деталізованого антикризового плану надасть можливість банкам, по-перше, мінімізувати ризики, що пов'язані з активними і пасивними операціями; по-друге, стимулювати надходження грошових коштів та стримувати їх вибуття, ліквідовуючи при цьому дефіцит ліквідності; по-третє, управляти репутаційним ризиком, який ставить під загрозу подальше функціонування банку.

#### Список використаних джерел:

1. Виведення банків з ринку [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. – Режим доступу : <http://www.fg.gov.ua/not-paying>.
2. Ребрик Ю.С. План заходів з антикризового управління ліквідністю банку / Ю.С. Ребрик // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 1 (10) – С. 249-252.
3. Про схвалення Методичних рекомендацій щодо планування в банках України заходів на випадок виникнення непередбачених обставин [Електронний ресурс]: постанова Правління Національного банку України від 08.09.2008 р. № 271. – Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/1\\_doc2.nsf/link1/PB08012.html](http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/PB08012.html).
4. Ребрик Ю.С. Фактори, що обумовлюють виникнення та розвиток кризи ліквідності банку / Ю.С. Ребрик // Науковий вісник: Фінанси банки, інвестиції. – 2012. – № 5 (18). – С. 92-100.

**Ребрик М.А.**, к.е.н.,

**Шумейко О.І.**, студентка 4 курсу, група БФК-214, фінансово-кредитний факультет  
*Черкаський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»*  
(м. Черкаси, Україна)

e-mail: [mikhailrebrik@gmail.com](mailto:mikhailrebrik@gmail.com)

#### Дослідження наглядової та регуляторної залежності від кредитних рейтингів в Україні

Історично кредитно-рейтингові агентства (*далі – КРА*) розпочали свою діяльність саме як інформаційні посередники – організації, спроможні знижувати транзакційні витрати з пошуку та обробки інформації і пом'якшувати фундаментальну інформаційну асиметрію між інвесторами та позичальниками. Конкурентоспроможність та прибутковість діяльності таких інформаційних посередників значною мірою залежала від напрацьованого ними репутаційного капіталу, а тому вони фокусувалися на максимізації інформаційної якості власних рейтингових оцінок.

З часом, однак, КРА перепрофілювалися з інформаційних посередників у «продавців регуляторних ліцензій», здатних надавати доступ до фінансових ринків. Такі перетворення почалися після 1929 року у США, коли банківські та страхові регулятори пов'язали критерії ризиковості цінних паперів з рейтинговими оцінками (в першу чергу, Moody's і Standard and Poor's) і застосували рейтинги для регулювання достатності банківського капіталу, а також для регламентації інвестиційної політики фінансових посередників [1].

Поступово спектр використання кредитних рейтингів державними фінансовими регуляторами світу значно розширився. Окрім зазначених функцій з артикуляції вимог щодо достатності капіталу фінансових установ і класифікації активів з метою регламентації інвестиційної політики окремих типів фінансових посередників, кредитні рейтинги почали використовуватися для оцінювання кредитного ризику активів (зокрема, сек'юритизованих), визначення вимог до розкриття інформації, а також для оцінювання прийнятності проспекту емісії облігацій. Про це свідчать результати дослідження, проведеного у 2009 році представниками Спільного Форуму (Joint Forum), створеного під егідою Базельського комітету з банківського нагляду (BCBS), Міжнародної організації комісії з цінних паперів (IOSCO) та Міжнародної асоціації страхових наглядачів (IAIS) [2].

На думку багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, така трансформація КРА з інформаційних посередників у «продавців регуляторних ліцензій» демонструє низку негативних наслідків.

1. *Спостерігається інфляція попиту та пропозиції рейтингових оцінок, що значно підвищує ризики функціонування фінансових ринків.*

Так, КРА втрачають стимули до конкуренції на основі якісної диференціації рейтингових послуг, оскільки 1) агентства отримують доступ до джерела доходу, яке не пов'язане з інформативною якістю рейтингів і репутаційним капіталом внаслідок законодавчого зобов'язання емітентів проходити процедуру рейтингування [3]; 2) посилюється олігополізація ринку рейтингових послуг внаслідок застосування регуляторних процедур «визнання» рейтингових агентств (Standard and Poor's, Moody's and Fitch Ratings контролюють більше 90 % світового ринку) [4].

З іншого боку, основний обсяг попиту на рейтингові послуги починали формувати не інвестори, зацікавлені в об'єктивності оцінок, а емітенти, зацікавлені у придбанні привілейованого статусу для своїх цінних паперів у вигляді їх завищеного рейтингу [5].

2. *Відбувається зростання системних ризиків*, які генеруються діяльністю КРА, як результат посилення проциклічності рейтингових оцінок і виникнення «ефекту обриву» (cliff effects). Так, зниження рейтингу (особливо

нижче інвестиційного рівня) внаслідок регулятивних вимог і внесення тригерів у різні фінансові контракти може слугувати каталізатором зрушень в алокації активів, їх вимушених продажів і викривлень у ринковому ціноутворенні. Особливо небезпечним є зниження суверенних рейтингів, що *призводить до зростання вартості залучення боргу, викликає ефекти дестабілізації та зараження фінансових ринків* [6].

3. З урахуванням зазначеного ефекту, а також довіри до КРА *суверенні кредитні рейтинги можуть використовуватися як інструменти політичного тиску* [7].

4. Держави фактично передали значні регуляторні повноваження приватним агентствам, однак залишили за собою відповідальність за загальний результат і при цьому до недавнього часу майже не здійснювали нагляд та регулювання діяльності КРА (на відміну від аудиторів, фінансових аналітиків, адвокатів та інших) [4]. В умовах неповної сумісності приватних мотивів і суспільної необхідності можливе виникнення конфлікту інтересів, в результаті чого *може постраждати імідж державних регуляторів*, для яких він є який є одним з ключових активів [8].

Таким чином, надмірна наглядова та регуляторна прив'язка кредитних рейтингів генерує суттєві ризики як для окремих організацій, так і для функціонування фінансових ринків і економіки країни в цілому. Виходячи з цього, актуальності набуває ідентифікація та аналіз основних векторів законодавчої залежності від кредитних рейтингів в Україні.

Для цього нами було проаналізовано 29 нормативно-правових актів, у яких міститься посилення та прив'язка до рейтингових оцінок, серед яких Закони України, постанови Кабінету міністрів України, правління Національного Банку України, рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (*далі – НКЦПФР*), розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Як видно з таблиці 1, спектр наглядових та регуляторних вимог, які базуються на застосуванні кредитних рейтингів в Україні є набагато ширшим від переліку з п'яти класичних сфер застосування кредитних рейтингів державними фінансовими регуляторами світу, окресленого Спільним Форумом у [2].

**Таблиця 1 - Ключові цілі використання кредитних рейтингів державними фінансовими регуляторами України**

<b>№</b>	<b>Ціль застосування рейтингу</b>	<b>Об'єкти застосування</b>
1.	Визначення вимог до фінансових установ в процесі їх реєстрації та ліцензування, а також відкриття відокремлених підрозділів	– банки; – страхові компанії
2.	Артикуляція вимог щодо достатності капіталу фінансових установ	– банки; – професійні учасники фондового ринку; – ліцензіати з адміністрування фінансових активів для придбання товарів у групах
3.	Визначення та класифікація активів, з метою регламентації інвестиційної політики та/або обмеження концентрації ризиків	– банки; – страхові компанії; – недержавні пенсійні фонди ; – інститути спільного інвестування
4.	Регламентація вимог до зберігачів активів інституційних інвесторів	– зберігачі коштів страхових резервів; – зберігачі активів інститутів спільного інвестування
5.	Регламентація вимог до контрагентів-нерезидентів	– банки в рамках здійснення валютного регулювання та контролю; – страховики та перестраховики
6.	Оцінювання кредитного ризику активів	– прийнятність забезпечення за кредитами НБУ; – прийнятність проспекту емісії боргових та іпотечних цінних паперів; – прийнятність облігацій для їх унесення та перебування у листингу та на фондовій біржі
7.	Визначення кредитного ризику емітентів	– підприємства, у статутних капіталах яких є державна частка; – підприємства, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави; – підприємства, які займають монопольне (домінуюче) становище
8.	Оцінка результативності державної фінансової політики	Міністерство фінансів
9.	Визначення стратегії управління державним боргом	Міністерство фінансів
10.	Визначення рівня кредитного ризику та розміру плати за державними кредитами та гарантіями	Кабінет Міністрів України

*Джерело: складено автором на основі аналізу чинних нормативно-правових актів України*

Запровадження системи рейтингової оцінки інститутів та інструментів фінансового ринку в Україні здійснювалося не поступово, як у переважній більшості країн світу, а прискорено, за допомогою відповідних регуляторних методів [9, 10]. При цьому, як слушно зауважують фахівці Асоціації українських банків [11], система обов'язкового рейтингування була запроваджена без погодження із організаціями професійних учасників ринку, без розробки необхідної законодавчої бази, зокрема Закону України «Про систему рейтингування», а система відбору уповноважених рейтингових агентств не має чітких та об'єктивних критеріїв для отримання ліцензії на право провадження діяльності з рейтингування.

Наразі, відповідно до чинного Законодавства України, обов'язковому рейтингуванню підлягають:

1) підприємства, у статутних фондах яких є державна частка; які мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави та/або які займають монопольне (домінуюче) становище [12];

2) усі види боргових та іпотечних емісійних цінних паперів, які не розподіляються між засновниками або серед задалегідь визначеного кола осіб і можуть розповсюджуватися шляхом публічного розміщення, купуватися та продаватися на фондовій біржі, крім державних цінних паперів та цінних паперів, емітованих Державною іпотечною установою [12];

3) банківські установи, в яких розміщено кошти страхових резервів [13], кошти інститутів спільного інвестування, а також такі, що є зберігачами активів інститутів спільного інвестування (крім венчурних фондів) у формі цінних паперів [14];

4) цінні папери, в які розміщено кошти страхових резервів [13], інститутів спільного інвестування [14] та недержавних пенсійних фондів [15].

Доцільно зазначити, що концепцією проекту Закону України «Про систему рейтингування», схваленою НКЦПФР [16], у перспективі передбачається введення додаткових вимог щодо рейтингування інвестиційного портфеля інституційних інвесторів (аудит якості портфеля на підставі публічної звітності емітента), а також щодо обов'язковості та мінімального рівня рейтингової оцінки активу, в який інвестують інститути спільного інвестування, банки та страхові компанії.

Таким чином, можна констатувати надмірний, з нашої точки зору, рівень наглядової та регуляторної залежності від кредитних рейтингів в Україні. З іншого боку, ми погоджуємося з висновком Базельського комітету з банківського регулювання за про те, що альтернативи кредитним рейтингам з метою незалежної оцінки кредитоспроможності наразі не існує. Виходячи з цього, на нашу думку, доцільним є подальше удосконалення законодавства України з урахуванням необхідності посилення вимог до діяльності вітчизняних рейтингових агентств з метою забезпечення учасників фондового ринку об'єктивною професійною інформацією про реальну кредитоспроможність позичальників та емітентів цінних паперів.

#### Список використаних джерел:

1. Partnoy, F. Rethinking Regulation of Credit Rating Agencies: An Institutional Investor Perspective [Electronic Recourse] / F. Partnoy // San Diego Legal Studies Paper. – 2009. – № 09-014. – Access : [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1430608](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1430608)
2. Stocktaking on the Use of Credit Ratings [Electronic Recourse] / Joint Forum. – Basel: BIS, June 2009. – Access : <http://www.bis.org/publ/joint22.pdf>
3. Opp, C.C. Rating agencies in the face of regulation [Electronic Recourse] / Christian C. Opp, Marcus M. Opp, and Milton Harris // Journal of Financial Economics. – Apr. 2013. – Volume 108, Issue 1. – P. 46–61. – Access : <http://faculty.haas.berkeley.edu/mopp/Research/fame.pdf>
4. Katz, J. Credit Rating Agencies. No Easy Solutions [Electronic Recourse] / J. Katz, E. Salinas, C. Stephanou // World Bank Group Crisis Response. – 2009. – Access : <http://tru.worldbank.org/documents/CrisisResponse/Note8.pdf>
5. Mählmann, T. Do bond issuers shop for a better credit rating? [Electronic Recourse] / T. Mählmann. – Access : <https://www.bis.org/bcbsevents/rftf06maehlmann.pdf>
6. The Uses and Abuses of Sovereign Credit Ratings [Electronic Recourse] / IMF // Global financial stability report. – Washington, DC, 2002. – Access : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/2010/02/pdf/chap3.pdf>
7. Ребрик, М.А. Роль та проблеми функціонування ринку кредитно-рейтингових послуг [Текст]: Модернізація фінансово-кредитної стратегії розвитку регіону та громади: науковий погляд: збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Ужгород, 29 жовтня 2015 р.) – Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2015. – С. 284-287
8. Гаврас, П. Игра с рейтингами [Электронный ресурс] / П. Гаврас // Финансы и развитие. – Март 2012 – Режим доступа : <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/fandd/2012/03/pdf/gavras.pdf>
9. Дослідження норм українського законодавства, які передбачають обов'язкове визначення рейтингової оцінки [Електронний ресурс] / Національне рейтингове агентство «Рюрік». – 2014. – Режим доступу : [http://rurik.com.ua/documents/analytic\\_articles/Zakony\\_rait\\_otsenka\\_ukr\\_2014.pdf](http://rurik.com.ua/documents/analytic_articles/Zakony_rait_otsenka_ukr_2014.pdf)
10. Долінський, Л. Рейтингування інститутів та інструментів фінансового ринку: правові аспекти [Електронний ресурс] / Л. Долінський // Ринок цінних паперів України. – 2009. – № 7. – С. 28-30. – Режим доступу : [http://rurik.com.ua/images/cpu\\_dolinsky-rating.pdf](http://rurik.com.ua/images/cpu_dolinsky-rating.pdf)
11. АУБ про стан рейтингування в Україні [Електронний ресурс] / Асоціація українських банків // Ринок цінних паперів України. – 2006. – № 8. – Режим доступу : [http://www.securities.org.ua/securities\\_paper/review.php?id=400&pub=2445](http://www.securities.org.ua/securities_paper/review.php?id=400&pub=2445)
12. Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні [Електронний ресурс]: Закон України від 30 жовтня 1996 року № 448/96-ВР. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/448/96%D0%B2%D1%80/print1447445324840623>
13. Про страхування [Електронний ресурс]: Закон України від 7 березня 1996 року № 85/96-ВР. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80/print1333035204952564>
14. Про інститути спільного інвестування [Електронний ресурс]: Закон України від 5 липня 2012 року № 5080-VI. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5080-17/print1447446612266936>



15. Про недержавне пенсійне забезпечення [Електронний ресурс]: Закон України від 9 липня 2003 року № 1057-IV. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1057-15/print1447445324095795>

16. Концепція проекту Закону України «Про систему рейтингування» [Електронний ресурс]: схвалена рішенням Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 14.08.2012 № 1138. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1007.12795.0>

**Рибальченко Д.П.**, студент 6 курсу, група МБС-61, фінансово-кредитний факультет  
Науковий керівник: **Хуторна М.Е.**, к.е.н., доцент  
*Черкаський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»*  
(м. Черкаси, Україна)  
e-mail: Dmytro.Rybalchenko@unicredit.ua

### **Вплив державного регулювання на формування кредитно-інвестиційного потенціалу комерційних банків України**

Банківський сектор є найважливішою складовою економіки країни. Від ефективності його діяльності залежить стабільність та розвиток національного господарства в цілому. Головною особливістю діяльності комерційних банків є забезпечення перерозподілу фінансових ресурсів між різними учасниками економічних відносин. Дану функцію банки виконують за рахунок залучення коштів у клієнтів і їх розміщенні через надання кредитів та розміщення інвестицій. Для комплексної оцінки ефективності організації діяльності комерційного банку в даних напрямках використовують поняття кредитно-інвестиційного потенціалу банку, що дає змогу визначити обсяг та структуру наявних ресурсів і ефективності їх розподілу через кредитно-інвестиційну діяльність між суб'єктами економічних відносин.

Головною, і найбільш важливою складовою кредитно-інвестиційного потенціалу комерційного банку є ресурсна база, що складається з власних, залучених та запозичених коштів [6, с. 11]. Порядок формування та використання цих ресурсів чітко регулюються через закони та нормативні акти, що дозволяє контролювати та забезпечувати ефективну діяльність як банківської системи в цілому, так і кожного комерційного банку окремо. Комерційні банки мають здійснювати свою діяльність виключно в межах правового поля, дотримуючись всіх вимог чинного законодавства та Національного банку України і враховувати їх особливості при залученні і розміщенні фінансових ресурсів.

Першою особливістю управління ресурсами банком є регулювання його дотримання економічних нормативів Національного банку України [3].

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 [7].

За допомогою нормативів капіталу [3] (мінімального розміру регулятивного капіталу – Н1 (500 млн. грн.), достатності (адекватності) регулятивного капіталу – Н2 (не менше 10%), співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів – Н3 (не менше 9%)) встановлюється перший етап формування кредитно-інвестиційного потенціалу комерційного банку. Такі вимоги НБУ забезпечують істотну участь власників банку в формуванні ресурсної бази. Відштовхуючись від цих показників банк може формувати стратегію щодо залучення коштів, їх структури від клієнтів та їх ефективного розміщення. Крім того, забезпечується розподіл ризиків, які приймають на себе власники та клієнти банку. Саме на основі цих показників відбувається формування ресурсної бази комерційним банком, яка забезпечує можливість ведення кредитно-інвестиційної діяльності комерційним банком

Нормативи ліквідності [3] (миттєва ліквідність – Н4 (не менше 20%), поточна ліквідність – Н5 (не менше 40%), короткострокова ліквідність – Н6 (не менше 60%)) в свою чергу, регулюють поточну здатність банку розмістити кошти. Для забезпечення їх дотримання банк змушений постійно змінювати структуру своїх активів та зобов'язань. Через це значна частина ресурсів може використовуватись для цілей, не пов'язаних з кредитно-інвестиційною діяльністю. Тому чим вище значення показників ліквідності банку, тим нижчим є його кредитно-інвестиційний потенціал.

Нормативи капіталу та ліквідності мають спільну особливість, щодо впливу на кредитно-інвестиційний потенціал банку: вони впливають як на формування ресурсної бази банку, так і на можливість розміщувати кошти через кредитно-інвестиційну діяльність.

Інша група нормативів [3]: кредитного ризику (максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента – Н7 (не більше 25%), великих кредитних ризиків – Н8 (не більше 8-ми кратного розміру регулятивного капіталу), максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру – Н9 (не більше 5%), максимального сукупного розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдерам – Н10 (не більше 30%)) та нормативи інвестицій (інвестування в цінні папери окремо за кожною установою – Н11 (не більше 15%),

загальної суми інвестування – Н12 (не більше 60%), в свою чергу мають вплив лише на можливість розміщення коштів банком. Комерційний банк має диверсифікувати кредитно-інвестиційний портфель для зменшення ризиків. Через низький рівень кредитоспроможності клієнтів цей процес є ускладненим, тому в кредитно-інвестиційній діяльності комерційних банків України все більшу частку займають кредити та інвестиції, які максимально наближені до нормативних значень. Таке явище призводить до збільшення ризиків банку в цілому, що може призвести до більш тяжких наслідків, в разі неплатоспроможності хоча б одного з клієнтів банку.

Наступною особливістю державного регулювання, що впливає на формування та використання кредитно-інвестиційного потенціалу банків України є обов'язковість формування резервів за всіма залученими коштами [5]. Обов'язкові резерви – один із монетарних інструментів для регулювання обсягів грошової маси в обігу та управління грошово-кредитним ринком. Обов'язковому резервуванню підлягають усі залучені банком кошти, за винятком коштів, залучених від банків-резидентів, міжнародних фінансових організацій та коштів, залучених на умовах субординованого боргу. Банки України формують обов'язкові резерви, виходячи із встановлених Національним банком України нормативів обов'язкового резервування до зобов'язань щодо залучених банком коштів. Національний банк України може встановлювати для різних видів зобов'язань диференційовані нормативи обов'язкового резервування залежно від: строку залучення коштів (короткострокові зобов'язання банку, довгострокові зобов'язання банку); виду зобов'язань у розрізі валют (національна, іноземна, в т. ч. в банківських металах); суб'єктів (юридичні/фізичні особи, резиденти/нерезиденти).

Для всіх банків устанавлюється єдиний порядок визначення та формування обов'язкових резервів. Залежно від стану грошово-кредитного ринку та прогнозу його подальшого розвитку Правління Національного банку України приймає окремі рішення щодо: звітного періоду резервування; нормативів обов'язкового резервування; складу зобов'язань банку (об'єкта резервування), щодо яких устанавлюються нормативи обов'язкового резервування; обсягу обов'язкових резервів, який має щоденно на початок операційного дня зберігатися на кореспондентському рахунку банку в Національному банку України; порядку формування та зберігання коштів обов'язкового резервування на окремому рахунку в Національному банку України.

Формування та зберігання банками коштів обов'язкового резервування здійснюється в грошовій одиниці України на кореспондентському рахунку банку в Національному банку України та/або на окремому рахунку в Національному банку України. За залишками коштів обов'язкового резервування, що перераховані банками на окремий рахунок у Національному банку України, Національний банк нараховує проценти в устанавленому ним порядку за умови дотримання банком порядку формування та зберігання обов'язкових резервів [5].

Згідно Закону України «Про банки і банківську діяльність» [1]: «Банки зобов'язані формувати резервний фонд на покриття непередбачених збитків по всіх статтях активів та позабалансових зобов'язаннях. Розмір відрахувань до резервного фонду має бути не менше 5 відсотків від прибутку банку до досягнення ними 25 відсотків розміру регулятивного капіталу банку».

Таким чином, значну частину власних ресурсів банк має залишати для резервування, що зменшує його кредитно-інвестиційні можливості за рахунок зменшення коштів у розпорядженні.

Значна кількість залучених коштів комерційних банків складається з депозитів та залишків на рахунках фізичних та юридичних осіб. Через нерозвиненість фондового ринку в Україні для клієнтів практично відсутні можливості вкладати кошти в цінні папери банку. Також варто відзначити, що лише незначна кількість комерційних банків використовують такий інструмент як боргові цінні папери для залучення додаткових ресурсів. Клієнти не маючи альтернатив використовують традиційні депозитні рахунки. Юридичні особи віддають перевагу короткостроковим депозитам через відсутність додаткових гарантій повернення коштів у разі банкрутства комерційного банку, намагаючись зменшити власні ризики при розміщенні коштів. Фізичні особи, у свою чергу, маючи додаткову гарантію від Фонду гарантування вкладів фізичних осіб про повернення коштів в розмірі до 200 тис. грн. більш схильні до заощаджень у вигляді депозитів [2]. Але в разі наявності обсягу коштів більш ніж 200 тис. грн. вони віддають перевагу диверсифікації і розміщують депозити в межах зазначеної суми. Для банківської системи в цілому це не критично, оскільки одна й та ж сума розміщується в банківських установах, проте в розрізі окремого комерційного банку відбувається відтік ресурсів. Комерційний банк втрачає частину ресурсів, навіть маючи більш привабливі умови, через додаткові ризики фізичних осіб при розміщенні сум понад 200 тис. грн.

Важливим фактором формування ресурсів для банку являється політика Національного банку України щодо регулювання валютного ринку країни. Згідно постанови Національного банку України від 04.12.2015 діють обмеження щодо видачі коштів в іноземній валюті з рахунків клієнтів, а саме в еквіваленті 20 тис. грн. за добу в еквіваленті та заборонено видачу готівки у валюті по платіжним карткам [4]. Крім того, діє обмеження на купівлю іноземної валюти в розмірі 3 тис. грн. за добу для однієї особи. При високому рівні інфляції відсоткова ставка по депозитам в гривні, яку пропонують комерційні банки не гарантує отримання реального доходу для клієнта. Тому більшість клієнтів віддають перевагу формуванню заощаджень у валюті, як більш надійному ресурсу. Через діючі обмеження Національного банку України втрачається ліквідність валютних коштів. У клієнтів виникають проблеми як при спробі отримати власні кошти у банку, так і при переведенні власних заощаджень в гривні у валюту. Це робить депозити у валюті непривабливими і збільшує відтік ресурсів комерційних банків.

Варто відзначити що інфляція, також, негативно впливає і на схильність населення до заощаджень. Через негативні очікування щодо стабільності національної валюти, фізичні особи збільшують свої витрати на товари середньо- і довгострокового користування, використовуючи не лише наявні кошти, а й вилучаючи заощадження з комерційних банків.

Проте не лише законодавче регулювання та особливості формування заощаджень клієнтів впливає на кредитно-інвестиційний потенціал банку. В нестабільному середовищі комерційні банки намагаються максимально знизити рівень своїх ризиків. Через падіння кредитоспроможності суб'єктів економічної діяльності країни банки зменшують обсяги наданих кредитів та інвестицій. В протизагаду цим напрямкам розміщення коштів банки використовують ресурси для здійснення торгівлі валютою та надання кредитів іншим банкам на забезпечення ліквідності. Таким чином банки залишають економіку країни без ресурсів, підсилюють девальвацію гривні. Через це зменшується реальна вартість ресурсів, що є у розпорядженні банку.

Для вирішення проблем, що існують при формуванні та використанні комерційними банками кредитно-інвестиційного потенціалу лід звернути увагу на розробку нормативних документів, що зможуть збільшити ліквідні пасиви банку. Одним з кроків вже було запровадження строкових депозитів для фізичних осіб, головною умовою обслуговування яких, є відсутність можливості дострокового розторгнення. Ще одним інструментом можуть бути іменні депозитні сертифікати. На сьогодні лише незначна кількість банків використовує даний інструмент. Даний інструмент є вигідним як для клієнту, так і для банку: клієнт отримує традиційний продукт і можливість розмістити кошти, при цьому уникає ризику ліквідності коштів після закінчення терміну дії, оскільки обмеження Національного банку України по видачі готівки не діють; банк, в свою чергу, отримує строкові ресурси, які не можуть бути вилучені достроково, що підвищує його рівень ліквідності і збільшує ресурсну базу, і, відповідно, його кредитно-інвестиційний потенціал.

Ще одним кроком до підвищення ефективності формування кредитно-інвестиційного потенціалу банків України є розробка системи гарантування вкладів юридичних осіб. Це зменшить для них ризики розміщення коштів і зробить депозити більш привабливим продуктом. Альтернативним рішенням може бути удосконалення механізму продажу банківських облігацій юридичним особам. На сьогодні юридичні особи, на відміну від фізичних, видають перевагу саме цінним паперам, що дає додаткову гарантію повернення коштів. Крім того юридичні особи матимуть змогу використовувати облігації як заставу при кредитування.

Так як комерційні банки зіткнулись з проблемою відсутності шляхів розміщення коштів через кредитоспроможність економічних суб'єктів, існує гостра необхідність в підвищенні контролю за їх діяльністю. Для ефективної оцінки економічних показників діяльності необхідно запровадити обов'язкове формування щомісячної, щоквартальної та щорічної звітності для усіх суб'єктів господарювання, незалежно від форм власності. Одним з кроків вже було впровадження доступу до перевірки інформації про власників землі. Такі кроки дадуть змогу більш чітко перевіряти показники діяльності та точніше оцінити ризики, що несе банк при наданні кредитів чи розміщенні інвестицій. Крім того, це знизить можливі незаконні дії пов'язані з відмиванням коштів, махінаціями з заставним майном тощо.

Дані зміни в державному регулюванні дозволять підвищити ефективність діяльності комерційних банків, за рахунок чого зросте їх кредитно-інвестиційний потенціал. Кожен комерційний банк зможе більш вдало використовувати свої можливості в кредитно-інвестиційній діяльності, що може дати суттєвий поштовх розвитку економіки країни.

#### Список використаних джерел

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність»: Закон від 07.12.2000 № 2121-III. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>
2. Закон України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб»: Закон від 23.02.2012 № 4452-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4452-17>
3. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні // Постанова Правління Національного банку України від 28.08.2001 № 368. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>
4. Постанова Правління Національного банку України про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України від 03.09.2015 № 581. Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0581500-15>.
5. Постанова Правління Національного банку України про затвердження Положення про порядок формування та зберігання обов'язкових резервів банками України та філіями іноземних банків в Україні від 11.12.2014 № 806. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0806500-14>.
6. Воробйова О.І. Кредитно-інвестиційний потенціал банків України : автореф. дис. На здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / О.І. Воробйова. – Донецьк. – 2011. – 39 с.
7. Офіційний сайт Національного банку України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>

**Ридван В.О.**, студентка 5 курсу, група МФ-215, фінансово-кредитний факультет  
 Науковий керівник: **Гаряга Л.О.**, к.е.н., доцент  
*Черкаський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»*  
 (м. Черкаси, Україна)  
 e-mail: vika94.94@mail.ru

### Наукові підходи до трактування сутності кредитного портфелю банку

Кредитування – один із найважливіших напрямків здійснюваних банком активних операцій, оскільки кредитний портфель складає значну частину сукупного обсягу активів банку. У структурі балансу банку кредитний портфель – це складова частина активів банківської установи, що має досить високу дохідність, проте і значний рівень ризику. За даними Національного банку України [1] можемо зробити висновки, що кредитний портфель вітчизняних банків станом на 01.01.2015 р. складає 76% у загальних активах. Це свідчить про високий рівень кредитної активності. У таких умовах вкрай важливо правильно, достовірно та адекватно визначати сутність та склад кредитного портфелю. Поряд із цим необхідно забезпечити ефективне управління кредитним портфелем та кредитним ризиком, а також зростання якості кредитного портфелю.

Розглянемо наукові підходи до визначення кредитного портфелю банку, що наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Сутність поняття «кредитний портфель банку» у науковій літературі

Наукове джерело	Визначення
Бугель Ю.В. [2]	Кредитний портфель банку – набір кредитних інструментів для досягнення таких цілей, як: високий рівень доходу у поточному періоді; високий темп приросту очікуваного доходу в майбутній довгостроковій перспективі; мінімізація рівня ризиків кредитного портфелю; дотримання необхідної ліквідності кредитного портфелю; забезпечення максимального ефекту податкових пільг.
Герасимович А.М. та ін. [3]	Кредитні вкладення, або кредитний портфель комерційного банку – це сукупність усіх кредитів, наданих банком з метою отримання доходу.
Бутинець Ф.Ф. та ін. [4]	Кредитний портфель – це структурований певним чином сукупний обсяг кредитних вкладень банку, тобто характеристика структури та якості виданих кредитів, класифікованих за найважливішими критеріями.
Дмитренко М.Г., Потлатюк В.С. [5]	Кредитний портфель – сукупність усіх кредитів, наданих банком з метою отримання доходу.
Едгар М. Морсман-молодший [6]	Кредитний портфель – це сукупність кредитних обсягів, схем, ставок, ризиків та різноманітних позичальників.
Мороз А.М. та ін. [7]	Кредитний портфель – це сукупність наданих комерційним банком позик, які класифікуються на основі різних критеріїв.
Денисенко М.П. та ін. [8]	Кредитний портфель – це заборгованість за кредитними операціями.
Національний банк України [9]	Кредитний портфель – сукупність усіх банківських позик, що структуровані за певними параметрами відповідно до завдань визначеної банком кредитної політики.
Примостка Л.О. [10]	Кредитний портфель – це характеристика структури й якості виданих кредитів класифікованих за певними критеріями. Одним з таких критеріїв є ступінь кредитного ризику. За цим критерієм визначається якість кредитного портфеля.
Сало І.В., Криклій О.А. [11]	Кредитний портфель – це сукупність кредитів, наданих банком на певну дату; він характеризує величину капіталу, вкладеного банком у кредитні операції.
Смовженко Т.С. та ін. [12]	Кредитний портфель – економічно обґрунтована та структурована сукупність кредитних угод і кредитних зобов'язань, яка є результатом цілеспрямованих управлінських рішень, прийнятих відповідно до вимог кредитної політики банку та органів банківського нагляду.

Порівнюючи основні трактування кредитного портфелю, що подані у табл. 1, варто відмітити, що одні автори дуже широко розкривають поняття кредитного портфелю банку, відносячи до його складу усі зобов'язання перед банком кредитного характеру, інші включають до нього тільки позичкові операції банку, деякі відзначають, що кредитний портфель – це не проста сукупність елементів, а класифікована за певними ознаками.

Сутність кредитного портфелю банку можна розглядати як суто на категоріальному, так і та прикладному рівнях. У першому аспекті кредитний портфель – це економічні відносини, що виникають під час надання та погашення кредитів, здійснення прирівняних до кредитних операцій. У такому випадку кредитний портфель

визначається як сукупність кредитних вимог банку та інших вимог кредитного характеру, а також як сукупність економічних відносин, що виникають при цьому. У другому аспекті кредитний портфель – це сукупність активів банку у вигляді кредитів, урахованих векселів, міжбанківських кредитів, депозитів та інших вимог кредитного характеру, класифікованих за групами якості на основі певних критеріїв [13].

Трактуючи сутність кредитного портфелю банку деякі автори спираються на один із критеріїв класифікації його елементів – кредитний ризик. Хоча для більш повного визначення варто враховувати також ті фактори, що здійснюють на нього безпосередній вплив (рівень прибутковості та ступінь ліквідності кредитного портфелю). Процес управління кредитним портфелем банку полягає у забезпеченні максимальної дохідності за припустимого рівня ризику. Рівень дохідності кредитного портфелю залежить від його структури та обсягу, а також від рівня процентних ставок за кредитними банківськими продуктами. Рівень кредитного ризику необхідно визначати та моніторити як за окремими кредитами, так і за кредитним портфелем у цілому [14].

Отже, визначення сукупного кредитного портфелю банку необхідно розрізняти на теоретичному та практичному рівнях. Систематизувавши значну кількість наукових джерел щодо цієї наукової категорії варто надати наступне визначення: кредитний портфель – це боргові зобов'язання позичальників структуровані за видами валют, строками, категоріями якості кредитів, що супроводжуються певним рівнем ризикованості та прибутковості та є прийнятними для банку відповідно до його кредитної політики.

#### Список використаних джерел:

1. Основні показники діяльності банків України на 1 лютого 2015 року // Вісник Національного банку України. – 2015. – №3. – С. 57
2. Бугель Ю.В. Напрями удосконалення сучасних методів управління банківським кредитним портфелем / Ю.В. Бугель // Галицький економічний вісник. – 2010. – №2(27). – С. 157-163.
3. Аналіз банківської діяльності: підручник / за ред. А.М. Герасимович. – К.: КНЕУ, 2003. – 599 с.
4. Аналіз діяльності комерційного банку: навч. посіб. / за ред. Ф.Ф. Бутинець, А.М. Герасимович. – Житомир: Рута, 2001. – 384 с.
5. Дмитренко М.Г. Кредитування і контроль: навч. посіб. / М.Г. Дмитренко, В.С. Потлатюк. – К.: Кондор, 2005. – 296 с.
6. Эдгар М. Морсман-младший Управление кредитным портфелем / пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 208 с.
7. Мороз А.М. Кредитний менеджмент: навч. посіб. / А.М. Мороз, Р.І. Шевченко, І.В. Дубик. – К.: КНЕУ, 2009. – 399 с.
8. Кредитування та ризику: навч. посіб. / М.П. Денисенко, В.М. Домрачев, В.Г. Кабанов [та ін.]. – К.: Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 480 с.
9. Глосарій банківської термінології [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=123409](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123409).
10. Примостка Л.О. Аналіз банківської діяльності: концепції, методи та моделі: монографія / Л.О. Примостка. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
11. Сало І.В. Фінансовий менеджмент банку: навч. посіб. / І.В. Сало, О.А. Криклій. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2007. – 314 с.
12. Смовженко Т.С. Кредитування і контроль: навч. посіб. / Т.С. Смовженко, Р.А. Слав'юк, Р.Р. Коцювська та ін.; заг. ред. Т.С. Смовженко, Р.А. Слав'юка. – К.: УСБ НБУ, 2012. – 375 с.
13. Загородній А.Г. Фінансовий словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко. – Львів: Центр Європи, 2000. – 576 с.
14. Моніторинг кредитного ризику в контексті управління конкурентоспроможністю банку: монографія / Л.О. Гаряга, Т.І. Гончарук, М.Е. Люзник, Г.М. Чепелюк. – К.: УБС НБУ, 2012. – 325 с.

**Самойленко Є.Г.**, магістр, група ФКмаг-120,  
фінансово-економічний факультет  
Науковий керівник: **Абакуменко О.В.**, д.е.н., професор  
*Навчально-науковий інститут економіки  
Чернігівський національний технологічний університет*  
e-mail: yevgenya-samoilenko@yandex.ua

### Грошово-кредитна політика НБУ в кризовий період

Грошово-кредитні відносини є невід'ємною складовою функціонування ринкової економіки. У період кризи значно посилюється увага до проведення ефективної грошово-кредитної політики, адже незначні зміни в монетарній сфері можуть викликати резонансну дію в інших сферах економіки країни. За умов успішного функціонування грошово-кредитної політики країна може забезпечити достатній обсяг виробництва, зайнятості населення, стабільності цін, підвищення життєвого рівня населення.

Грошово-кредитна політика слугує для стимулювання ділової активності в умовах депресії і пригнічує, утруднює економічне зростання при перегріві кон'юнктури. Держава регулює дану сферу через свої представницькі органи – центральний банк і відповідні урядові структури. В Україні визначальна роль у здійсненні грошово-кредитного регулювання належить Національному банку.

Згідно зі ст. 99 Конституції України основною функцією Національного банку є забезпечення стабільності грошової одиниці України. Однак у період з 2008 по 2015 рр. очевидним є недостатня спроможність Національного

банку України виконувати свою визначальну функцію, підтвердженням чого є знецінення національної грошової одиниці у 4 рази.

За офіційними даними Державної служби статистики, індекс споживчих цін (індекс інфляції) на початок 2015 року становив 124,9%. Даний показник мав тенденцію до зниження з 122,3% у 2008 р. до 99,8% у 2012 р., але з 2013 р. показник щороку зростає. Значення даного показника, на нашу думку, є суттєво заниженим і не відповідає реаліям сьогодення. Так, за 2013-2015 рр. ціни на товари і послуги фактично зросли у 1,5-3 рази, тому причиною заниженого значення офіційного індексу інфляції може бути сама методика його розрахунку. Інфляція в останні роки була спричинена зростання курсу валюти, тотальним підняттям тарифів та цін на ряд соціальноважливих товарів і послуг. Поряд з цим «підтягування» цін на вітчизняні товари до рівня світових цін спричинює знецінення гривні, в такій імпортозалежній країні, як Україна.

Обсяг грошової маси та монетарної бази зростали щорічно, збільшившись в 1,8 та 1,7 разів відповідно. На фоні постійного скорочення реального обсягу валового внутрішнього продукту зазначене зростання є негативною тенденцією. Причиною такого зростання міг стати з одного боку високий рівень державного дефіциту, для покриття якого «вливалися» незабезпечені гроші в економіку, а з іншого – відсутність чітких дій НБУ щодо управління обсягами грошової маси. Наслідком цього є тяжіння економіки до інфляційних процесів. Наявність невідкритих товарів чи послугами грошей та випереджаючі темпи росту грошової маси, в порівнянні з темпами росту ВВП, мали прямий вплив на вартість національної грошової одиниці: за досліджуваний період гривня мала тенденцію до знецінення.

Обмінний курс мав тенденцію до зростання в цілому у 2008-2015 рр., проте зростання періодично супроводжувалися різкими стрибками курсу та валютними шоками. З 2008 року гривня здешевіла у 4,1 рази (із значення середньорічного курсу 5,3 грн./\$1 до 21,8 грн./\$1). Фактично Україна перебуває у стані перманентного негативного очікування.

Таблиця 1

**Окремі показники розвитку грошово-кредитної сфери України  
у 2008-2015рр.**

Показники розвитку	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015 (9 міс.)
Індекс споживчих цін (грудень до грудня), %	122,3	112,3	109,1	104,6	99,8	100,5	124,9	139,5
Монетарна база (млрд. грн)	186,7	195,0	225,7	239,9	255,3	307,1	333,2	321,2
Монетарна база, темп росту до попереднього року, %	132	104	116	106	106	120	108	96
Грошова маса, млрд. грн.	515,7	487,3	597,9	685,5	773,2	909,0	956,8	936,4
Грошова маса, темп росту до попереднього року, %	130	95	123	115	113	118	105	98
Середній за період обмінний курс, грн. за дол. США	5,3	7,8	7,9	8,0	8,0	8,0	14,4	21,8
Облікова ставка НБУ на кінець періоду, %	12,0	10,25	7,75	7,75	7,75	6,5	14,0	22,0

\*складено автором на основі джерел [2], [3].

До весни 2014 року НБУ та Уряд фактично реалізували варіанти політики фіксованого курсу – офіційний курс змінювався лише адміністративно та обвально, а коливання на міжбанківському та готівковому ринку допускалися мінімальні, насамперед шляхом різноманітних адміністративних заходів (обов'язковий продаж частини валютної виручки експортерами, обмеження на купівлю населенням готівкової валюти, «паспортизація» готівкових обмінних операцій, посилення контролю над виконанням імпортних контрактів тощо) [5].

Наявність золотовалютних резервів в країні (рис. 1) давало можливість частково стримувати курс, шляхом валютних інтервенцій НБУ. Значні та тривалі інтервенції на валютному ринку призвели до скорочення міжнародних резервів з 31,5 млрд. грн. у 2008 році до 7,4 млрд. грн. у 2014 році. Перехід до системи відносно плаваючого курсу гривні у лютому 2014 р. був недоцільним, оскільки у вітчизняній економіці були відсутні належні умови для встановлення курсу лише на основі попиту і пропозиції на валюту. Як наслідок, досягнення рекордного значення знецінення гривні і дестабілізація економіки в цілому.



**Рис. 1. Динаміка міжнародних резервів, зовнішнього державного боргу України та офіційного курсу гривні щодо долара США у 2008-2015 рр.**

\*значення показника включно до вересня 2015 року

\*\*побудовано автором на основі джерел [2], [3]

Аналіз динаміки облікової ставки НБУ свідчить про те, що вона змінювалась відповідно до тенденцій загального рівня економіки. У період з 2008 по 2015 рр. її значення збільшилось з 10 до 22%. При цьому досягнувши до червня 2009 року значення 12% Нацбанк розпочав політику щодо зниження її рівня. Як наслідок найнижче значення – 6,5% фіксувалося до квітня 2014 року. Загалом політика зниження процентної ставки проводилась НБУ з метою повернення вкладів у банківську систему. Тому НБУ коригував відсоткові ставки відповідно до зниження інфляційного тиску. Але починаючи з II кварталу 2014 року спостерігалось постійне підвищення облікової ставки. Вкрай необґрунтованим було рішення НБУ щодо підвищення з 04 березня 2015 року облікової ставки з 19,5 до 30% з подальшим коригуванням процентних ставок за активними та пасивними операціями. Дане рішення поставило під загрозу весь банківський сектор з прямою небезпекою падіння його ліквідності до критичного рівня. На сьогодні облікова ставка НБУ має тенденції до зниження і становить 22%. Так як процентна політика НБУ прямо впливає на реальний сектор, вона має бути спрямована на створення вигідних умов для кредитування бізнесу та населення.

Обсяг державного боргу зріс у 2,8 разів (або на 21 млрд. \$). Стабільність курсу гривні прямо залежить від розміру державного боргу, оскільки транші МВФ та інших міжнародних інституцій частково спрямовувалися на валютні інтервенції. Однак для зменшення тиску поряд з інтервенціями потрібне запровадження дієвих інструментів фінансового зміцнення (зокрема, політики процентної ставки, форвардних операцій, недопущення постійного рефінансування, страхування фінансів тощо).

Таким чином огляд грошово-кредитної політики НБУ у кризовий період дозволяє виявити ряд наступних проблем у даній сфері: відсутність повної незалежності Нацбанку від органів державної влади у; проведення стабілізаційних заходів на грошово-кредитному ринку, розрахованих в основному на короткострокову перспективу; посилення девальваційного тиску на національну валюту; неузгодженість монетарної та економічної політики, що перешкоджає встановленню цінової стабільності; відсутність виваженої процентної політики НБУ та ін.

На сьогодні грошово-кредитну політику НБУ можна охарактеризувати як неоднозначну та ризиковану. Наслідки даної політики негативно впливають на реальний та фінансовий сектори економіки. На поточному етапі завданням НБУ має бути згладжування надмірних курсових коливань і напрацювання нових правил роботи на валютному ринку в умовах гнучкого курсоутворення, формування системи інструментів страхування від валютних ризиків, цілеспрямоване формування довіри до НБУ, нарощування міжнародних резервів до безпечного рівня [1].

Для вирішення існуючих проблем Нацбанку необхідно чітко окреслити напрями грошово-кредитної політики, удосконалити методи її проведення, визначити цілі на довгострокову перспективу, які дозволять поетапно стабілізувати економіку, стримати інфляційні процеси та забезпечити добробут населення.

#### Список використаної літератури

- Белінська Я. В. Девальвація гривні в Україні: умови, чинники і заходи подолання / Я. В. Белінська, Н. С. Глоба // Науковий вісник [Буковинського державного фінансово-економічного університету]. Економічні науки. - 2014. - Вип. 26. - С. 152-163.
- Матеріали офіційного сайту Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>

3. Офіційний сайт Державної служби статистики України (Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.org.ua>.
4. Юрчишин В.В. Україна – від кризи до кризи/ В.В. Юрчишин//Центр Разумкова -2014.- [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.razumkov.org.ua/upload/ukraine-vid\\_kryzy\\_doKryzy.pdf](http://www.razumkov.org.ua/upload/ukraine-vid_kryzy_doKryzy.pdf)

**Самосюк И.В.**, студентка групи ІЗБД-3,  
направление подготовки «Финансы и кредит»,  
**Володько О.В.**, к.э.н., доцент,  
кафедра экономики и организации производства,  
**Полесский государственный университет**  
(г. Пинск, Беларусь)  
e-mail: [samosyuk\\_96@mail.ru](mailto:samosyuk_96@mail.ru)

### **Механизм банковского инвестиционного кредитования в Республике Беларусь и за рубежом**

Во всём мире вот уже многие годы успешно практикуется долгосрочное кредитование предприятий. Несмотря на дороговизну кредитов, рискованность проектов и прочие факторы предприятия кредитуются, так как, при правильных расчётах и усилиях, проект со временем окупается. **Инвестиционные кредиты** – это финансовые вложения банков в предприятия для финансирования его долгосрочного развития на ближайшие несколько лет. Инвестиционное кредитование может происходить в форме лизинга, кредита, или кредитной линии [1].

В Беларуси инвестиционные кредиты доступны организациям с любой формой собственности и организации. Основные направления этого вида кредитования это строительство, долгосрочные проекты сельского хозяйства, использование новейших технологий, реконструкцию производства.

С каждым годом роль инвестиционного кредитования становится всё более значимой, так как значительная часть основных фондов предприятий изношена и требует замены. Также необходимо учесть, что замена старого оборудования должна происходить на инновационное, иначе предприятие будет не способно вернуть средства по кредиту. Поэтому в соответствии с Программой социально-экономического развития Беларуси на 2011-2015 гг. среди наиболее приоритетных направлений развития экономики выделяют инновационное развитие, структурную перестройку экономики, создание новых наукоемких и высокотехнологичных производств. В связи с экономической напряжённостью в стране многие предприятия низко рентабельны, что и не позволяет им найти источники для самостоятельного финансирования проектов.

Нормативно-правовая база банковского инвестиционного кредитования в Беларуси базируется на Инвестиционном кодексе, а также на Указе Президента от 21.05.2009 № 255 "О некоторых мерах государственной поддержки малого предпринимательства", в соответствии с которым финансовая поддержка в рамках государственных программ предусматривает предоставление льгот по кредитам за счет средств местных бюджетов.

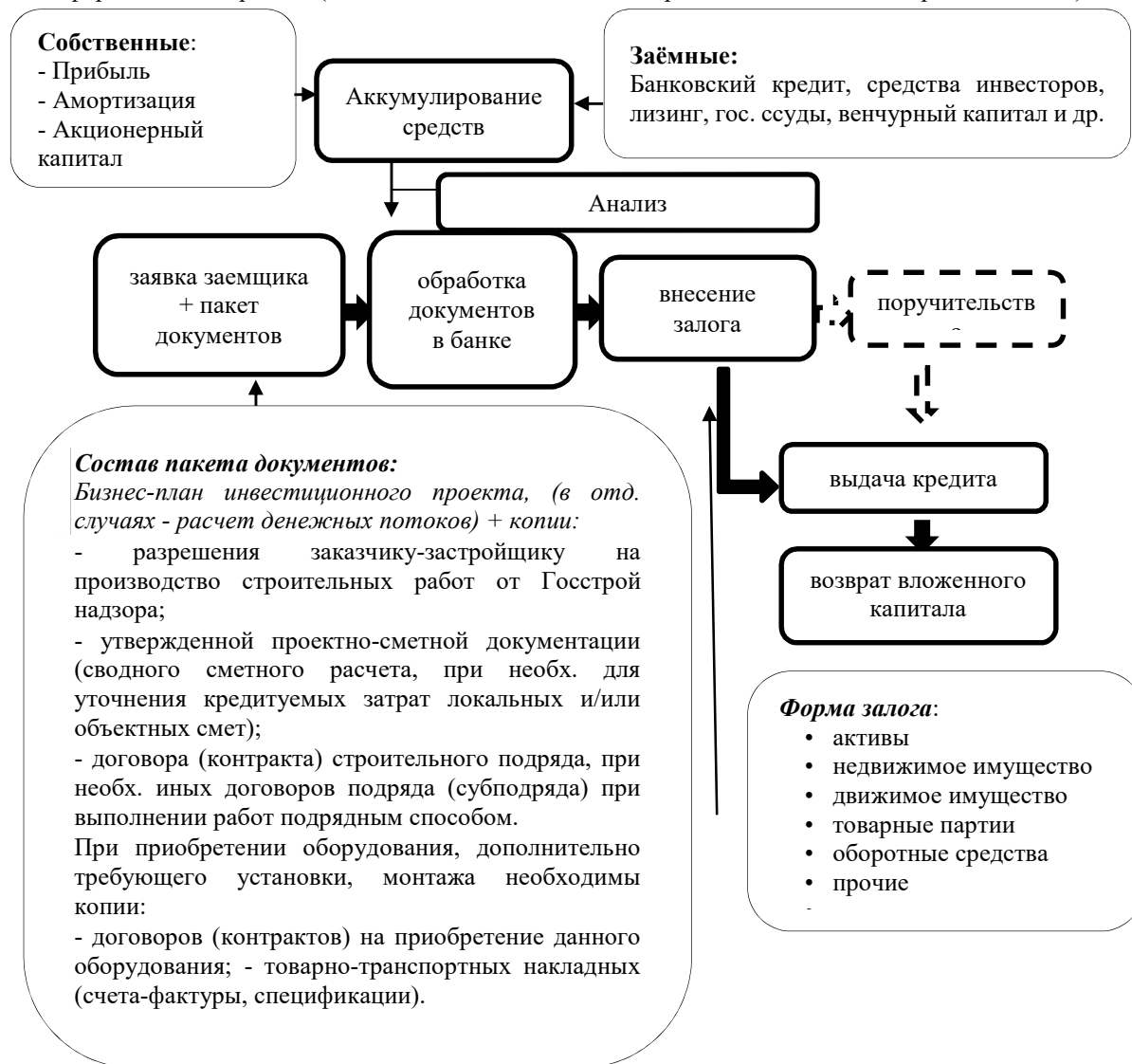
Проблемный характер правительственных постановлений по инвестиционной деятельности обязывает реализовать чересчур слабые по экономическому обоснованию инвестиционные проекты. Отчасти банк решает данную проблему тем, что предоставляет предприятиям отсрочку по погашению кредитов, но сии действия негативно сказывается на деятельности самих банков. Отсрочка ограничивает возможности банка в получении прибыли с сокращает его прибыльность. А проблема закредитованности предприятий и малой доли эффективных инвестиционных проектов замедляет развитие как банковского сектора, так и самих предприятий, что в целом негативно влияет на экономику. Третьей проблемой можно считать высокие процентные ставки, которые замедлили темп прироста валовых кредитов банков. Четвёртой проблемой выделим недифференцированность привлекаемых и выдаваемых в заём средств, т.к. в Беларуси 80 % от всех инвестиционных кредитов составляют кредиты организациям Министерства сельского хозяйства и продовольствия. Следовательно необходимо диверсифицировать структуру ресурсов, этим самым снижая финансовые риски и испытывая конкуренцию, банки смогут продолжить снижение процентных ставок по кредитам.

Рассмотрим механизм банковского инвестиционного кредитования, который представлен совокупностью методов и элементов, обеспечивающих процесс взаимодействия субъектов банковского инвестиционного кредитования с целью реализации собственных экономических интересов. Механизм кредитования приходит в действие лишь после оценки и утвердительного решения по кредитованию.

Изначально составляется кредитный договор, в котором определён размер собственно кредита, валюта кредитования (возможно деление на несколько валют для прямой оплаты поставок из-за рубежа). Далее банком для кредитополучателя высчитывается ссудный процент, оговариваются существенные условия кредитования, а также



форма выдачи кредита (наличный либо безналичное перечисление денежных средств на счёт).



**Рисунок 1 – Механизм банковского инвестиционного кредитования в Беларуси**

В инвестиционном кредитовании наиболее важной частью является возвратность кредита, что зависит от тщательного анализа проекта. После детальных подсчётов и прогнозов происходит нормативно-правовое и методическое обеспечение процесса предоставления и возврата инвестиционного кредита. Формируется программа предоставления, возврата кредита и маржи. На последнем этапе подготавливается система управления банковским инвестиционным кредитованием [2]. Механизм кредитования показан на рисунке 1.

Можно сравнить деятельность белорусских банков с деятельностью Российских банков по инвестициям в основной капитал по источникам финансирования за 2011-2014 гг. в процентах к ВВП. В банках России сложилась ситуация, когда собственные средства увеличиваются, а привлечённые уменьшаются, что положительно сказывается на экономике. Инвестиции в основной капитал в 2014 году по сравнению с 2013 годом в сопоставимых ценах уменьшились на 8,5 процента (годом ранее - увеличились на 9,3 процента). В целом кредиты банков становятся более востребованными. В Беларуси же заметна тенденция, в целом, к сохранению соотношения привлечённых и собственных средств организаций в пропорциях 40% - собственные, а 60% - привлечённые. Однако заметно небольшое колебание с 2012 на 2013 год, что свидетельствует о проблеме в получении достаточных доходов. Изменения в банковском кредитовании за последние 4 года отражают повышение объемов и доли кредитов банков, вместо которых ранее кредитовали иностранные банки. По сравнению с 2012 г. кредиты банков в реальном выражении увеличились на 105,0 млрд. руб., а кредиты от иностранных банков сократились на 27,4 млрд. руб. Однако

снижение доли кредитов банков зависит не столько от нуждаемости предприятий в средствах, сколько от высокой процентной ставки погашения кредита.

При сравнении структуры инвестиций в основной капитал России и Беларуси, можно заметить, что пропорции распределения собственных и привлечённых средств отличаются незначительно (в пределах 5%). А при рассмотрении структуры средств заметна значительная разница. В России кредиты банков составляют всего лишь 8-9%, в Беларуси же кредиты пользуются большим спросом и составляют в среднем 25%. Кредитами иностранных банков также больше пользуется Беларусь, показатель зарубежных кредитов равен в среднем 4,7%, а в России всего лишь 1%. По заёмным средствам других организаций заметна та же тенденция разницы в 5%. Однако использование бюджетных средств в обеих странах составляет приблизительно. Также поясним, что значительный спад в показателях после 2011 года вызван мировым экономическим кризисом.

Используя положительный опыт зарубежных банков, следует оценить эффективность применения механизма проектного финансирования и постараться реализовать его в Беларуси. Это позволит расширить банку клиентскую базу за счет финансирования проектов в таких перспективных отраслях, как деревообработка, энергетика (создание мощностей по использованию возобновляемых источников энергии), строительство автодорог и развитие инфраструктуры, туристический бизнес. Необходимо применять механизм синдицированного инвестиционного кредитования, т.к. он позволит увеличить масштаб финансируемых проектов, а также диверсифицировать риск по их осуществлению. Также можно санировать хозяйственно-финансовую деятельности организации совместно с заёмщиком; проводить совещания с руководителями и представителями заёмщика по вопросу возврата кредитов; совместно с заёмщиками разрабатывать мероприятия и графики погашения проблемной задолженности на основе анализа и планирования денежных потоков хозяйствующих субъектов; периодически комплексно проверять предприятие-заёмщика; пересматривать всевозможные варианты условий кредитной сделки: снижение процентной ставки, рассрочка уплаты процентов и основного долга; перевод валютного долга в белорусские рубли; позволять переуступку требования проблемной задолженности новому кредитору [3].

Таким образом, кредитование в Беларуси медленно, но верно набирает обороты. Проблемы инвестиционного кредитования кроются в кредитовании малорентабельных государственных проектов; большому количеству предприятий, которые уже имеют кредиты; высокой ценой за кредит; совершенствованию системы залогов. А банки Беларуси уже определили основные направления развития, а также решились на создание единой базы данных о заёмщиках, что значительным образом скажется на результативности деятельности банков, небанковских кредитно-финансовых структур, налоговых органов и прочих.

*Сарана Л.А., к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту  
Східноєвропейський університет економіки і менеджменту (м. Черкаси, Україна)  
e-mail: Sarana.l@mail.ru*

### **Вдосконалення внутрішньогосподарських економічних відносин в системі АПК**

Формування ринкових економічних відносин в сучасних умовах реформування сільськогосподарських підприємств повинно проводитися з урахуванням раціонального поєднання державного регулювання і внутрішньогосподарських економічних відносин, що і визначає ефективність виробництва в агропромисловому комплексі України.

Форми власності і господарювання, а також інші фактори, що здійснюють прямий вплив на ефективність аграрного виробництва, поступаються дієвістю внутрішньогосподарських вартісних відносин, заснованих на комерційному розрахунку і пов'язаних із зацікавленістю працівника в економічних методах управління, правом розпорядження результатами своєї праці, підвищенням ступеня самостійності підрозділів підприємства [2]. У період реформування агропромислового комплексу з напрацьованою раніше і адаптованою до нових умов господарювання вартісна основа відносин виявилася стійкою до них. Дані передумови й слугували основою для дослідження процесу вдосконалення внутрішньогосподарських економічних відносин в існуючій системі АПК.

Метою даної роботи є теоретичне дослідження процесів активізації внутрішньогосподарського обороту продукції та грошових коштів в системі господарювання кінця ХХ століття. Представлення авторського розуміння систематизації економіко-аграрних відносин. Виявлення сучасних передумов та можливостей вдосконалення внутрішньогосподарських економічних відносин в існуючій системі агропромислового комплексу.

Починаючи з 60-х років минулого століття спостерігаємо методологічне забезпечення та практичне освоєння підрядних форм організації праці, госпрозрахункових форм і систем його оплати. З 80-х років

широко застосовувалися орендні відносини, які розглядалися як найбільш досконала форма організації і оплати праці, що дозволяла істотно упорядкувати розподільні відносини, підвищити рівень виробництва і продуктивність праці в аграрних підприємствах. Все це було орієнтовано на стимулювання обсягів виробництва, тоді як економічні стимули залишалися без істотних зрушень. При такому підході кількісне зростання забезпечувало різке збільшення оплати праці, і відсутність взаємозв'язку між економічними результатами, що призвело до формування затратної моделі господарювання. Як позитив слід відмітити загальний приріст продукції в господарствах, що використовували дану форму стимулювання. Певним кроком до взаємозв'язку кількісних та якісних показників став орендний підряд, який визнавався більш досконалою формою розподільних відносин на рівні суб'єкта господарювання.

На сучасному етапі проблему внутрішньогосподарських відносин висвітлила трансформація власності, що дозволила сформувати новий погляд на багато процесів в агропромисловому комплексі: включення у внутрішньогосподарський оборот землі, продукції; розподіл доходів за капіталом і трудовою участю; їх поєднання і взаємозв'язок; відносини найманого працівника і власника, відносини співвласників земельних часток і майнових паїв; місце внутрішньогосподарських відносин у системі економічного відтворення господарюючого суб'єкта. Важливо відзначити, що внутрішньогосподарські відносини не можуть розвиватися поза зв'язком з цілісною системою економічних та аграрних відносин. Вони є їх підсистемою, що акумулює в собі специфічні форми їх прояву в первинній ланці матеріального виробництва – суб'єкта господарювання.

Відсутність ефективних внутрішньогосподарських відносин сьогодні призводить до натуралізації обороту, переходу на натуральну форму оплати і як наслідок – до переміщення активної трудової діяльності працівників агропідприємств в приватний сектор, що є основною формою доходів сільського населення. Також значний вплив на внутрішньогосподарський механізм функціонування колективних підприємств в регіоні мають аграрні відносини, які поділяють за суб'єктними ознаками на три частини: людина, власність, держава.

Функціонування аграрного виробництва в режимі ринкового типу господарювання дозволяє розглядати внутрішньогосподарські економічні відносини з позиції методу господарювання, заснованого на порівнянні «витрати-випуск»; повній економічній відповідальності за результати виробничої діяльності; вдосконалення розподільчих відносин на рівні суб'єкта господарювання.

У даному контексті внутрішньогосподарські відносини виступають складовим елементом забезпечення умов розширеного відтворення, покликаною довести принципи ринкової моделі поведінки сільськогосподарського підприємства до кожного його структурного підрозділу, кожного працівника за допомогою розширення сфери товарно-грошових відносин і впливаючої з цього відносно економічної самостійності та відповідальності цих підрозділів, а також за допомогою взаємозв'язку колективних і особистих інтересів з конкретними результатами господарювання. Розширення самостійності учасників усіх рівнів економічних відносин (працівник, первинний трудовий колектив, підприємство), можливість привласнення результатів праці та розпорядження ними створюють матеріальні і соціальні стимули для саморозвитку, реалізації різноманіття інтересів. У свою чергу, через ринок реалізуються об'єктивні економічні закони, що при відповідних умовах державного управління забезпечує задоволення суспільних потреб, безперервність розширеного відтворення.

Отже, внутрішньогосподарські економічні відносини не можна розглядати як нове явище в економічній практиці, їх необхідно досліджувати з врахуванням етапів розвитку господарського розрахунку, обумовленого глибокими економічними перетвореннями в аграрній сфері. Оскільки система госпрозрахунку, як і будь-яка інша система, що розвивається, набуває нових властивостей, вдосконалюється разом з розвитком виробничих відносин. Тому трансформація всієї сукупності відносин та їх базису (щодо власності), розвиток госпрозрахунку (теорії й практики), заснованого на комерціалізації відносин всіх рівнів, дозволили сформувати теоретичну базу для вдосконалення внутрішньогосподарських економічних відносин в системі АПК на перспективу.

#### Список використаних джерел:

1. Амбросов В. Я. Внутрішньогосподарська реструктуризація нових агро формувань / В. Я. Амбросов, Т. Г. Маренич // Формування і реалізація державної політики розвитку матеріально-технічної бази агропромислового комплексу в Україні. – К: УАЕ УААН, 2003. – С. 211-214.
2. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
3. Білик Ю. Д. Інтенсифікація сільськогосподарського виробництва в Україні на інноваційній основі // Основні напрями високоєфективного розвитку пореформеного агропромислового виробництва в Україні на інноваційній основі. – К.: ІАЕ УААН, 2002. – С. 361-369.
4. Каричковський В. Д., Каричковський Д. Л. Моделі внутрішньогосподарських економічних відносин сільськогосподарських підприємств // Зб. наук пр. Луганського національного аграрного університету. Серія: Економічні науки / За ред. В. Г. Ткаченко. – Луганськ: Вид-во ЛНАУ, 2004. – №37 (49). – С. 202-205.
5. Саблук П. Т. Основні напрями розвитку високоєфективного агропромислового виробництва // АПК. – 2002. – №7. – С. 3-13.

Сачук А.А., студентка 5 курсу, група МБС-215, факультет фінанси та кредит  
Науковий керівник: Руденко М.В., к.е.н., доцент  
Черкаський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»  
(м. Черкаси, Україна)  
e-mail: messagefor@mail.ru

### Вплив глобалізації на формування стратегій кредитно-інвестиційної діяльності банків України

Специфіка функціонування банку як основного посередника на ринку фінансово-кредитних послуг обумовлює необхідність стратегічного управління та вироблення ефективної стратегії кредитно-інвестиційної діяльності зокрема. За умов посилення конкуренції, залежності від світових тенденцій банківського ринку, впливу інтеграційних і глобалізаційних процесів, фінансової нестабільності виникає потреба у впровадженні нових підходів до стратегічного управління банком. Тому формування стратегій кредитно-інвестиційної діяльності банківських установ України в умовах глобалізації набуває все більшої актуальності і визначає, як банк має діяти в сучасних умовах для досягнення бажаної мети в майбутньому (виходячи з мінливості зовнішнього середовища).

Метою роботи є дослідження впливу глобалізації на формування стратегій кредитно-інвестиційної діяльності банків України.

Зародження стратегічного управління, як сфери наукової та прикладної діяльності, відбулося в середині ХХ століття. Цьому періоду притаманні зміни в умовах господарювання, уповільнення темпів зростання промислового виробництва та посилення диверсифікації, що й сприяло удосконаленню системи управління.

Поняття стратегічного управління з'явилося в 1960-х - 1970-х роках, коли І. Ансофф розкритикував попередні методи довгострокового планування та запропонував нову модель стратегічного планування [1].

Основними факторами, що обумовлюють застосування стратегічного управління є мінливість та складність зовнішнього середовища банку; усвідомлення недостатньої ефективності стратегічного планування; нові методи вирішення стратегічних проблем провідними західними фірмами [8].

За останні десятиліття банківський сектор України зазнав значного глобалізаційного впливу. Одним із найбільш вагомих факторів впливу на стратегії кредитно-інвестиційної діяльності банків в аспекті глобалізації виділяють рівень інтегрованості вітчизняної банківської системи у світову фінансову структуру та стабільність на світових фінансових ринках.

Починаючи з 2008 р. частка іноземного капіталу у вітчизняному банківському секторі майже весь час зростала (табл. 1). В період з 01.01.2014 р. по 01.10.2015 р. кількість банків зменшилась на 58, а з них з іноземним капіталом усього лише на 8. Сьогодні банки з іноземним капіталом складають третину усіх банківських установ України, серед яких 18 банків зі 100% іноземним капіталом.

Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків є одним з головних показників для оцінки ступеня впливу іноземного капіталу. Так, даний показник характеризує рівень залучення іноземних інвесторів до процесу прийняття важливих стратегічних рішень [3, с. 90].

За цей період на вітчизняний банківський сектор почав значно впливати і стан стабільності на світових фінансових ринках, що проявляється в сприятливих чи несприятливих умовах інвестування та залученні іноземного капіталу.

Таблиця 1 – Структура банківського сектору України за 2008 – 2015 рр. [2]

Дата	Кількість банків, які мають ліцензію	З них з іноземним капіталом	У т.ч. зі 100% іноземним капіталом
01.01.2008	175	47	17
01.01.2009	184	53	17
01.01.2010	182	51	18
01.01.2011	176	55	20
01.01.2012	176	53	22
01.01.2013	176	53	22
01.01.2014	180	49	19
01.01.2015	163	51	19
01.10.2015	122	40	18

На українському банківському ринку присутні більшість великих світових фінансових груп, зокрема, банки з австрійським (Ерсте Банк, Райффайзен Банк Аваль, Унікредит Банк), російським (БМ Банк, ВТБ Банк, Промінвестбанк, Сбербанк Росії), французьким (Креді Агріколь Банк, УкрСиббанк), американським (Дельта Банк, Сітібанк), угорським (ОТП Банк), німецьким (Дойче Банк, Банк Форум), шведським (Сведбанк, СЕБ Банк), польським капіталом (Кредобанк) тощо.

Останніми роками активними темпами відбуваються глобалізаційні та інтеграційні процеси у фінансовій сфері, учасником яких є і наша держава. Саме тому глобальна фінансова нестабільність, що виникла через незбалансованість взаємовідносин США, Євросоюзу та країн Азії, негативно вплинула і на економіку України [7].

У Законі України «Про банки і банківську діяльність» зафіксовано вимогу формувати стратегію на три роки для банків, що створюються [5]. Водночас, за умов мінливості фінансового ринку довгострокових прогнозів ніхто не робить. Таким чином, банки щорічно переглядають свої загальні стратегії та стратегії кредитно-інвестиційної діяльності зокрема, а за умов фінансово-економічної нестабільності вся увага концентрується на розробці заходів з подолання негативних її наслідків кризи, зменшення впливу ризиків та підвищення прибутковості діяльності банківської установи.

Насамперед світова фінансова нестабільність обумовила основну особливість стратегій кредитно-інвестиційної діяльності банків України – це їх короткостроковий та недальновидний характер.

Діяльність банківських установ в умовах фінансової нестабільності в Україні визначається такими характеристиками [6, с.65]:

- значним впливом грошей, низьким рівнем довіри населення до фінансових установ, наявністю значного тіньового сектору економіки, недостатністю коштів довгострокового характеру;
- низьким рівнем інвестиційного кредитування, попереднім випередженням темпів збільшення обсягів кредитування над темпами зростання ВВП, зменшенням питомої ваги кредитів, попереднім зростанням обсягів кредитів, наданих в іноземній валюті, дисбалансом кредитування різних секторів господарювання;
- недостатньою прозорістю банківської системи;
- недосконалістю системи гарантування вкладів фізичних осіб;
- відсутністю урядової політики щодо стимулювання довгострокового кредитування пріоритетних галузей, новостворених підприємств;
- високою чутливістю банківської системи до зовнішніх, зокрема політичних потрясінь.

Формування стратегій кредитно-інвестиційної діяльності банків є складним та багатограним процесом, що обумовлено різними обставинами. Розробка стратегій в умовах глобалізації повинна здійснюватися на основі ретельного перспективного аналізу та прогнозування тенденцій як зовнішнього, так і внутрішнього середовища, гнучкої структури управління. Крім того, необхідно уникати одностороннього характеру стратегії, відсутності внутрішньої координації, узгодженості між різними її складовими елементами (що стає на заваді ефективному впровадженню стратегії), недостатності сформованості культури стратегічного управління.

Таким чином, світова фінансова глобалізація забезпечує прискорення темпів впровадження інновацій, сприяє зростанню стандартів якості, реалізації можливостей залучення інвестиційних ресурсів за кордоном, розширенню асортименту банківських послуг та впровадженню міжнародного досвіду ведення банківського бізнесу. Але водночас наражає вітчизняні банківські установи на різного роду проблеми та загрози.

В умовах глобалізації банкам необхідно впроваджувати чітко налагоджену, продуману та виважену стратегію кредитно-інвестиційної діяльності, що буде спрямована на покращення його діяльності, за обмеженості внутрішніх ресурсів та мінливості зовнішнього середовища. А також стратегія повинна мати довгостроковий, а не короткостроковий характер. Адже, саме вибрана банком стратегія визначає ефективність його поведінки та відіграє провідну роль координуючого засобу усіх підсистем і процесів.

#### Список використаних джерел:

1. Ансофф І. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. - СПб.: Питер, 1999. – 416 с.
2. Бюлетень НБУ за 2015 рік (електронне видання): [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/Statist/Elektronicbulletin/elbul\\_2015\\_xls\\_archiv.zip](http://www.bank.gov.ua/Statist/Elektronicbulletin/elbul_2015_xls_archiv.zip)
3. Гаряга Л.О. Аналіз проблем функціонування банківської системи України / Л.О. Гаряга, М.В. Руденко // Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту. – 2014. - №8. – С. 84-94.
4. Івасів І. Вплив іноземних банків на банківську систему України / І. Івасів, Р. Корнилюк // Вісник НБУ. – 2011. – № 10. – С. 84-91.
5. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 року № 2121-III (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2121-14>.
6. Рисін В. В. Причини світової фінансової нестабільності та її наслідки для банківської системи України / В. Рисін // Вісник УБС НБУ. – 2008. – № 3. – С. 62-67.
7. Розвиток банківської системи України / за ред. д-ра екон. наук О. І. Барановського. – К. : Ін-т економіки та прогнозування, 2008. – 584 с.
8. Розвиток банківської системи України : монографія / за заг. ред. Т. С. Смовженко, Р. А. Слав'юка. – К. : УБС НБУ, 2010. – 462 с.

**Сокирко В.Л.**, студент 5 курсу, група МФ-115, фінансово-кредитний факультет  
Науковий керівник: **Ребрик М.А.**, к. е. н., доцент  
*Черкаський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»*  
(м. Черкаси, Україна)  
e-mail: vsokyrko@gmail.com

### **Сучасні методи оцінювання кредитоспроможності корпоративних клієнтів банку**

Висока ризикованість банківської діяльності головним чином пов'язана з умовами й результатами діяльності його клієнтів, тому що більшість ризиків є для банків «похідними». Ризик банку значною мірою визначається тим ступенем ризику, що він суб'єктивно або об'єктивно приймає від своїх клієнтів.

Кредитний ризик – особливо важливий, тому що непогашення кредитів позичальниками служить однією з найбільш частих причин банкрутства банків. За офіційними даними Національного банку України частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів вітчизняних банків склала 20,4 %. На думку аналітиків, реальний рівень якості кредитного портфелю є набагато гіршим. Таким чином, зниження кредитного ризику є однією з найбільш актуальних проблем комерційних банків України.

Один з основних інструментів зниження ризику несплатежу за кредитом є коректний відбір потенційних позичальників. В основі такого відбору лежить економічний аналіз діяльності клієнта з позиції його кредитоспроможності. Такий аналіз надає керівництву банку інформацію щодо ймовірності виконання клієнтом своїх зобов'язань перед банком, очікуваних наслідків кредитування з метою прийняття відповідних управлінських рішень.

Більшість банків України використовують власні методики для визначення кредитоспроможності, які залежать від спеціалізації банку, політичного або економічного стану в країні, технічних можливостей банку, окреслених умов договору, місця банку на ринку та інших детермінантів.

Вагомий внесок у розробку теоретичних положень та методичних підходів з цієї тематики зробили такі вчені, як Гиляровская Л.Т., Хмеленко О.В., Бордюг В.В., Герасимович А.М., Алексеєнко М.Д., Парасій-Вергуненко І.М., Васильчук С.В. та інші.

Не зменшуючи важливість доробку вітчизняних та зарубіжних вчених, однак доцільно констатувати, що уніфікованого підходу до оцінювання кредитоспроможності позичальників об'єктивно не існує. Кожен метод має свої як позитивні сторони, так і негативні. Виходячи з цього, значної актуальності набуває дослідження сучасних підходів до оцінювання кредитоспроможності клієнтів банку.

У даній роботі ми сконцентруємо увагу на вивченні існуючих методів визначення рівня кредитоспроможності саме корпоративних клієнтів, якими є юридичні особи або фізичні особи-підприємці, які уклали договірні відносини з банком і одержали пакет банківських продуктів і послуг на персональних умовах. Ними можуть бути як резиденти, так і нерезиденти.

Сутність поняття «кредитоспроможність» на нормативному рівні окреслено в Положенні Національного банку «Про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями». Згідно з ним, кредитоспроможність – це наявність у боржника (контрагента банку) передумов для проведення кредитної операції і його спроможність повернути борг у повному обсязі та в обумовлені договором строки [1].

Л.Т. Гиляровская дає таке визначення: кредитоспроможність – це можливість економічних суб'єктів ринкової економіки своєчасно і в повному обсязі розрахуватися за своїми зобов'язаннями у зв'язку з неминучою необхідністю погашення кредиту [2].

За результатами аналізу різних визначень можна сказати, що кредитоспроможність корпоративного клієнту банку – це його комплексна правова і фінансова характеристика, що представлена фінансовими і нефінансовими показниками, яка дозволяє оцінити здатність та готовність позичальника за конкретних умов кредитування в повному обсязі та у визначений кредитною угодою термін розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями виключно грошовими коштами, що генеруються в процесі його звичайної діяльності.

Показниками оцінки кредитоспроможності можуть бути якісні і кількісні характеристики діяльності корпоративного клієнта. До кількісних характеристик можна віднести, наприклад, фінансовий стан позичальника (показники платоспроможності, рентабельності, ділової активності та ін.), до якісних – ділова репутація керівництва, кваліфікація керівництва, кредитна історія, період функціонування [3].

Вітчизняні банки користуються різноманітними системами оцінки кредитоспроможності, що відрізняються складовими фінансового аналізу. Найбільш розповсюдженими методами оцінки кредитоспроможності є: коефіцієнтний аналіз, класифікаційні методи, комплексні методи (на основі експертних оцінок), моделі на основі аналізу грошових потоків [4, с. 113-114].

Коефіцієнтний метод заснований на доборі оптимальних для конкретних позичальників фінансових коефіцієнтів та їх нормативних значень і аналізі їх в динаміці і порівнянні з іншими значеннями в цій галузі або із подібними підприємствами.

Перевагами коефіцієнтного методу є: порівняльність отриманих результатів; простота розрахунку фінансових коефіцієнтів; аналітичність розрахункових коефіцієнтів, прогнозованість і динамічність, тобто придатність показників для відображення зміни процесу або явища в часі. Основними недоліками виступають: закорельованість показників, ускладнене порівняння показників у динаміці внаслідок впливу інфляції; проблеми визначення критеріїв оцінки кредитоспроможності для різногалузевих підприємств; перекручені дані фінансової звітності не завжди дають змогу виявити тенденції до погіршення фінансового стану позичальника [5, с. 114].

Найчастіше при оцінці кредитоспроможності розраховують коефіцієнти ліквідності, фінансової стійкості, рентабельності, ділової активності та показники грошового потоку підприємства.

Класифікаційні методи оцінювання кредитоспроможності засновані на бально-рейтингових системах (рейтингові та скорингові методики) і моделях прогнозування банкрутств (статистичні оцінки, основані на множинному дискримінаційному аналізі). Ці системи оцінки створюють банки шляхом використання факторного аналізу, ґрунтуються на історичних даних про банківські кредити з низьким, помірним та високим ступенем ризику.

Бально-рейтингові моделі дозволяють розділити позичальників на групи (класи), а прогнозні моделі використовуються для оцінки якості потенційних позичальників і базуються на статистичних методах. Найбільш відомими моделями МДА є моделі Альтмана, Таффлера, Ліса, Бівера, моделі CART та інші.

Розрахунки за рейтинговою моделлю зазвичай проходять в декілька етапів: 1) відбувається збір та аналіз вхідної інформації за конкретний проміжок часу; 2) обґрунтування системи показників, що може використовуватися для аналізу та їх класифікація; 3) на цих критеріях розраховується рейтингова оцінка фінансового стану корпоративного клієнта. Для того, щоб визначити клас позичальника, потрібно розрахувати певний набір фінансових коефіцієнтів та порівняти їх. Рейтингові методики використовуються у більшості банків України.

Методика аналізу грошових потоків, на відміну від підходу, заснованого на фінансових коефіцієнтах, дозволяє використовувати не дані про залишки по статтях активів і пасивів, а коефіцієнти, що визначаються за даними про обороти ліквідних активів, запаси і короткострокові боргові зобов'язання, за допомогою розрахунку чистого сальдо різних надходжень і витрат грошових коштів за певний період. На основі співвідношення величини загального грошового потоку і розміру боргових зобов'язань клієнта визначається його клас кредитоспроможності. Аналіз грошового потоку дозволяє зробити висновок про слабкі сторони управління підприємством.

Моделі комплексного аналізу у більшій мірі використовуються у закордонних банках і базуються на експертних оцінках аналізу доцільності надання кредиту. Дані методи враховують, в більшій мірі не кількісні, а якісні характеристики потенційного позичальника.

Назви комплексних методик зазвичай утворені від перших літер базових критеріїв кредитування. У Німеччині використовується методика комплексного аналізу, яка має назву «СОРФ»: С – competition (конкуренція в галузі); О – organization (організація діяльності); Р – personnel (якість персоналу); F – finance (фінанси, доходи). У Великобританії – «PARSER»: Р – person (репутація; позичальника) А – amount (сума кредиту); R – repayment (умови погашення); S – security (забезпечення кредиту); E – expediency (доцільність кредиту); R – remuneration (винагорода банку). Окремі європейські банки використовують методику «САРМА»: С – character (репутація позичальника); А – ability (здатність повернути кредит); М – marge (дохідність операції); Р – purpose (цільове призначення кредиту); А – amount (сума кредиту); R – repayment (умови погашення); I – insurance (забезпечення) [6, с. 156].

Основним недоліком комплексних методик є орієнтація здебільшого на якісні чинники, а також те, що дані моделі створюються на основі експертних висновків і в окремих випадках можуть нести суб'єктивний характер.

За результатами дослідження можна зробити висновок, що існує широкий спектр підходів до оцінювання кредитоспроможності корпоративних позичальників. Кожен метод має свої переваги й недоліки, які доцільно враховувати при конкретному підході. Крім того, потрібно брати до уваги такі фактори, як економічне та політичне становище в державі, рівень технічного, програмного забезпечення банку, характер кредитної політики банку, виду діяльності клієнта та ін.

#### Список використаних джерел:

1. Про затвердження Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями [Електрон. ресурс] : Постанова Національного банку України від 25.01.2012 № 23. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12>.
2. Гиляровская, Л. Т. Экономический анализ: учебник для вузов [Текст] / под. ред. Л. Т. Гиляровской. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 247 с.
3. Вовк, В.Я., Хмеленко О.В. Кредитування і контроль [Текст] : навч. посіб. / Вовк, В.Я., Хмеленко О.В. – К.: Знання, 2008. – 463 с.
4. Бордог, В.В. Теоретичні основи оцінки кредитоспроможності позичальника банку [Текст] / Бордог, В.В. // Вісник університету банківської справи національного банку України. – 2008. – № 3. – С.112-115.
5. Аналіз банківської діяльності [Текст]: підручник / А.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій-Вергуненко та ін.; За ред. А.М. Герасимовича. — К.: КНЕУ, 2003. — 599 с.
6. Васильчук, С.В. Оцінка кредитоспроможності позичальника як один із методів забезпечення економічної безпеки банку / Васильчук, С.В. // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.1, с.154-161.

Сорока О.Г., студентка 4 курсу, група ХК-21, хіміко-технологічний факультет  
Науковий керівник: **Петровська І. П.**, асистент  
Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут» (м. Київ, Україна)  
e-mail: sorotschenja@ukr.net

### **Фінансова політика підприємства в умовах транзитивної економіки**

У кожній державі реалізується певна економічна політика, яка впливає на всі стадії суспільного відтворення. Важливою складовою економічної політики держави є фінансова політика — сукупність розподільних і перерозподільних заходів, які держава здійснює через фінансову систему, щодо організації та використання фінансових відносин з метою забезпечення зростання валового внутрішнього продукту країни і підвищення добробуту всіх членів суспільства[1].

Фінансова політика включає політику бюджетну, податкову, страхову, пенсійну, амортизаційну, інвестиційну, стипендіальну та ін.

Добре розроблена і чітко реалізована фінансова політика повинна сприяти розвитку економіки і соціальної сфери держави. Конкретний зміст фінансової політики включає: вироблення наукової концепції розвитку фінансів, визначення головних напрямів їх використання в стратегічному і тактичному планах, практичні дії з реалізації цілей і завдань фінансової політики.

Фінансова політика безпосередньо пов'язана з реформуванням економіки, становленням і розвитком в ній ринкових відносин. Головне призначення фінансової політики полягає в тому, щоб забезпечити фінансовими ресурсами реалізацію державних програм економічного і соціального розвитку, тобто забезпечити виконання державою своїх основних функцій. І тут важлива достовірність інформації про величину фінансових ресурсів країни, про її фінансовий потенціал.

На проведення фінансової політики в життя впливають чинники як об'єктивні, так і суб'єктивні, пов'язані з недоліками в її розробці і реалізації. Наприклад, коли в суспільному відтворенні превалює сфера обігу (торгівля) над сферою виробництва. Це позначається на формуванні джерел для виробничого інвестування. Або допущені недоліки в проведенні грошової приватизації, коли отримані кошти попрямували не у виробничі інвестиції, а на покриття поточних витрат [2].

Протягом багатьох років Україна невідворотно наближалася до фінансової кризи. Тривав спад промислового виробництва, різке скорочення платоспроможного попиту підприємств і населення, звуження грошової маси призвели до різкого зниження рівня життя населення. Фінансова політика в ці роки дала ряд негативних результатів. До сьогоденних проблем слід віднести:

- ✓ збільшення зовнішнього і внутрішнього боргів держави;
- ✓ збільшення витрат на обслуговування державного боргу і, як наслідок, потрапляння у фінансову залежність від інших держав світу;
- ✓ дефіцитність державного бюджету та нераціональність використання бюджетних коштів;
- ✓ низький рівень забезпеченості основних суб'єктів економіки оборотними засобами;
- ✓ розбалансованість міжбюджетних відносин;
- ✓ неузгодженість в розподілі державних фінансів між центром і регіонами;
- ✓ великий податковий тиск на виробничо-господарські структури, і в першу чергу - на малий і середній бізнес.

Великі можливості для здійснення ефективного фінансового планування мають великі компанії. Вони володіють достатніми фінансовими засобами для залучення висококваліфікованих фахівців, що забезпечують проведення широкомасштабної планової роботи в галузі фінансів. На невеликих підприємствах, як правило, для цього немає коштів, хоча потреба у фінансовому плануванні більше, ніж у великих. Малі фірми частіше потребують залучення позикових коштів для забезпечення своєї господарської діяльності, в той час, як зовнішнє середовище у таких підприємств менш піддається контролю і більш агресивна. І як наслідок - майбутнє невеликого підприємства більш невизначено і непередбачувано[3].

Заходи щодо підвищення ефективності фінансової політики підприємства включають вироблення науково обґрунтованих концепцій організації фінансової діяльності, визначення ключових напрямів використання фінансових фондів на довгострокові періоди, а також практичне втілення розробленої стратегії.

Концепції організації фінансової діяльності підприємства будуються на основі дослідження попиту на продукцію та послуги, оцінки різних (фінансових, матеріальних, трудових, інтелектуальних, інформаційних) ресурсів підприємства і прогнозування результатів господарської діяльності.



Напрямки використання фінансових фондів підприємства визначаються виходячи з поставлених цілей, положення підприємства на ринку, виробленої концепції організації фінансової діяльності. Головною метою фінансової політики підприємства є найбільш повне та ефективне використання і нарощування його фінансового потенціалу.

В умовах нестабільної економічної середовища, високої інфляції, кризи неплатежів, непередбачуваною податковою та грошово-кредитною політикою держави багато підприємств змушені проводити лінію на виживання. Вона виражається у вирішенні поточних фінансових проблем як реакції на невизначені макроекономічні установки державних владних структур. Така політика в управлінні фінансами породжує ряд протиріч між інтересами підприємств та фіскальними інтересами держави; ціною зовнішніх запозичень і рентабельністю виробництв; прибутковістю власного капіталу і фондового ринку; інтересами виробництва та фінансової служби та ін.

Розробка шляхів вдосконалення фінансової політики повинна включати наступні основні ланки:

1) Розробку оптимальної концепції управління фінансовими (грошовими) потоками підприємства, що забезпечує поєднання високої прибутковості та захисту від комерційних ризиків;

2) Виявлення основних напрямків використання фінансових ресурсів на поточний період і на найближчу перспективу (рік і більш тривалий період). При цьому враховуються можливості розвитку виробничо-торговельної діяльності. Стан макроекономічної кон'юнктури (оподаткування, облікова ставка банківського відсотка, норми амортизаційних відрахувань по основних фондах та ін.);

3) Здійснення практичних дій, спрямованих на досягнення поставлених цілей (фінансовий аналіз і контроль, вибір способів фінансування підприємства, оцінка реальних інвестиційних проектів і фінансових активів і т.д.).

Фінансова політика передбачає вибір альтернативних шляхів розвитку підприємства. При цьому використовуються прогнози, досвід та інтуїція фахівців (менеджерів) для мобілізації фінансових ресурсів на досягнення поставлених цілей. З позиції стратегії формуються конкретні цілі та завдання виробничої та фінансової діяльності і приймаються оперативні управлінські рішення. найважливіших напрямках розробки фінансової політики підприємства належать:

- аналіз та оцінка фінансово-економічного стану;
- розробка облікової і податкової політики;
- вироблення кредитної політики;
- управління основним капіталом і амортизаційна політика;
- управління оборотними активами і кредиторською заборгованістю;
- управління позиковими коштами;
- управління поточними витратами, збутом продукції та прибутком;
- цінова політика;
- вибір дивідендної та інвестиційної політики;
- оцінка досягнень підприємства і його ринкової вартості.

Однак вибір цих напрямків не завжди гарантує отримання прогнозованого ефекту (доходу) через вплив зовнішніх факторів, зокрема стану фінансового ринку, податкової, митної, бюджетної та грошово-кредитної політики держави.

Фінансову політику на підприємствах повинні здійснювати професіонали - головні фінансові менеджери (директора), що володіють всією інформацією про стратегію і тактику організації.

Головні принципи шляхів вдосконалення фінансової політики:

- 1) Оцінка фінансових можливостей для визначення стратегічних цілей;
- 2) Розподіл та оцінка ефективності руху грошових потоків за сферами діяльності (поточна, інвестиційна та фінансова) виходячи зі стратегії виробництва і продажів;
- 3) Визначення додаткової потреби у фінансових ресурсах і каналів їх надходження (банківський кредит, лізинг, товарний кредит і т.д.);
- 4) Трансформація грошових ресурсів у форму, яка наочно показує фінансові можливості підприємства, що відображається у звітності;
- 5) Оцінка ефективності прийнятих фінансових та інвестиційних рішень через показники фінансової стійкості, платоспроможності, прибутковості ділової та ринкової активності організації [4].

Виходячи з вищезазначеного слід відмітити, що стан фінансової політики впливає на розвиток та фінансову стійкість підприємства, зумовлює найбільш повне та ефективне використання і нарощування фінансового потенціалу. І так як фінансова політика є складовою частиною економічної політики держави, то сприяє розвитку економіки держави.

#### Список використаних джерел:

1. Юрій С. І. Фінанси : підручник / С. І. Юрій, В. М. Федосова. – К: Знання, 2008. – 611 с.
2. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): Навч. посібник./ В.М. Опарін — 2-ге вид., доп. і перероб. — К.: КНЕУ, 2002. — 240 с.
3. Ганевич Е. М. Финансы : курс лекцій / Е.М. Ганевич — О: ПАЛЬМИРА, 2009. — 520 с.

4. Финансы предприятий: [учебник для вузов] / Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.П. Павлова и др.; Под ред. проф. Н.В. Колчиной. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. - 447 с.
5. Лукьянова З.А. Управление финансами организаций (предприятий): учеб. пособие / З.А. Лукьянова, Т.К. Гоманова. - Новосибирск: СибАГС, 2009. - 148с.

**Стоянова-Коваль С.С.**, к.е.н, доцент кафедри обліку та аудиту  
**Давидюк О.О.**, здобувач кафедри обліку та аудиту  
*Одеський державний аграрний університет (м. Одеса, Україна)*  
e-mail: shuraparabellum@mail.ru

### **Вдосконалення системи класифікації економічних конфліктів**

Аналіз наукових праць, [14,13,11] свідчить, що в сучасній економічній науці є багато підходів до визначення поняття «економічний конфлікт». Так, у роботах економістів сформульовані два різних розуміння економічного конфлікту. З марксистської точки зору (найвідоміший її прихильник - Я. Варуфакіс), соціальні конфлікти пронизують економіку і є свого роду «способом її існування». Головний ринковий механізм - конкуренція - є формою економічного конфлікту, всі сфери економічних відносин є аренами, на яких розгортаються протистояння. Відповідно, реалізація важелів та регуляторів взаємовідносин на рівні держави, галузі або підприємства відбувається в процесі вирішення конфліктів, повинне носити цілеспрямований характер в аспекті отримання додаткового доходу за економічно обґрунтованого рівня ризику та нарощення ринкової вартості бізнесу. За своєю економічною природою економічні конфлікти завжди супроводжуються певним рівнем ризику та виконують в цьому контексті певні функції. У економічній літературі виділяють інноваційну, регулятивну, і аналітичну функції.

Інноваційна функція полягає у пошуку нетрадиційних шляхів вирішення економічних конфліктів.

Регулюючу функцію розділяють на конструктивну і деструктивну форму. Конструктивна полягає у тому, що підприємець, здатний ризикувати більш успішний, схильний до перспективних нововведень. Деструктивна – у тому що ухвалюються не обґрунтовані рішення без належного урахування закономірностей розвитку економічного середовища, що може призвести до збитків.

Аналітична функція передбачає аналіз усіх можливих варіантів рішень і ухвалення найменш ризикованих і найбільш прибуткових з них.

Рівень або ступінь ризику залежить від відношення масштабу очікуваних втрат до обсягу майна підприємця, а також від ймовірності настання збитків.

Прихильники неокласичної школи під економічним конфліктом розуміють не конкуренцію взагалі, а її крайні форми: суперництво за ресурси між сторонами, які несуть витрати у зв'язку зі спробами послабити або усунути один одного (Дж. Хіршлайфер, С. Скапердас та ін.) [12]. Під конфліктною поведінкою розуміється широкий спектр дій (від загрози судового розгляду до грабежу або конфіскації майна державою) [13]. Тобто об'єктом агресивної стратегії конкурентної боротьби, в цьому випадку є не тільки обмежені ресурси або споживачі, але й конкуренти.

На думку С.М. Емельянова, економічні конфлікти - це протистояння суб'єктів соціальної взаємодії (націй, держав, класів і т. д.) На основі протилежних економічних інтересів, обумовлених положенням і роллю в системі суспільних відносин (відносин власності, влади, права і т. д.). Поняття економічного конфлікту означає не що інше, як боротьбу різних суспільних сил за вплив у сфері економіки: боротьбу за економічні ресурси, ринки збуту, пріоритет у виробництві товарів тощо. Головним фактором, що визначає економічні конфлікти, є ставлення власності, яке в тій чи іншій формі знаходить своє втілення в суб'єктах соціальної взаємодії. [16]

Російський вчений Н.В. Абдуллаєв вважає, що економічний конфлікт – це усвідомлене протистояння сторін з приводу привласнення, розпорядження і використання матеріальних або фінансових ресурсів, організації та управління виробництвом матеріальних благ і розподілом [15]

На думку Хоми І.Б. Економічний конфлікт – це конфлікт, що має багатогранну природу зародження та індивідуальний характер впливу на розвиток окремого господарюючого суб'єкта, ґрунтується, насамперед, на неспівпадінні інтересів бізнес-партнерів, які можуть виникати або відразу, або через деякий проміжок часу від початку укладання бізнес-угоди та буде характеризуватись частковою або повною втратою певного рівня взаємодії цих партнерів на ринку, зокрема втратою економічної довіри між ними, що у майбутньому у більшості випадках може призвести до серйозних економічних проблем, розбалансовуючи рівновагу створених стосунків. [13]

Отже, економічні конфлікти – це конструктивно або деструктивно направлені дії, які виникають в результаті усвідомленої конкуренції двох і більше господарчих суб'єктів, що пов'язані зовнішніми або внутрішніми зв'язками з діяльністю підприємства та не мають умов для одночасного отримання рівних переваг, з метою присвоєння,

використання або розпорядження матеріальними або фінансовими ресурсами необхідними для досягнення головної цільової функції підприємства, за допомогою економічних, соціальних та політичних методів.

Для правильного розуміння й тлумачення економічних конфліктів, їхньої сутності, особливостей, функцій і наслідків важливе значення має типологізація, тобто виокремлення основних їх типів на основі виявлення подібності та розходження, надійних способів ідентифікації конфліктів за спільністю істотних ознак і відмінностей (Рис. 1).

**Рис. 1 Таблиця класифікації економічних конфліктів**

Класифікація економічних конфліктів	
За спрямованістю впливу	- Вертикальні - Горизонтальні
За способом розв'язання	- Конструктивні - Деструктивні
За джерелами виникнення	- Зовнішні - Внутрішні
За суб'єктом	- Між державою і підприємствами - Між окремими підприємствами - Між підприємством та суспільством - Між підприємством та найманими працівниками.
За характером економічними наслідками	- Ті, що призводять до економічних втрат - Ті, що призводять до втрати економічних вигод - Ті, що призводять, як до економічних втрат так і до додаткових вигод
За ступенем виразності	- Відкриті - Приховані

1. За спрямованістю впливу виділяють вертикальні й горизонтальні конфлікти. Характерною рисою їх є розподіл обсягу влади, який знаходиться в опонентів на момент початку конфліктних взаємодій. Де обсяг влади вимірюється часткою ринку, яку контролює певне підприємство, володінням частиною капіталу або підпорядкованістю всередині підприємства.

У *вертикальних конфліктах* обсяг влади зменшується по вертикалі зверху донизу, що й визначає різні стартові умови для учасників конфлікту: начальник — підлеглий, вища організація — підприємство, засновник — мале підприємство.

У *горизонтальних конфліктах* відбувається взаємодія рівноцінних за обсягом наявної влади чи ієрархічним рівнем суб'єктів: керівники одного рівня, фахівці — між собою, постачальники — споживачі.

2. За способом розв'язання конфлікти розрізняють конструктивні та деструктивні.

*Конструктивний конфлікт* - це той, в якому сторона хоча б одна з них може враховувати інтереси іншої на рівні із своїми, і готова шукати вихід із ситуації. Коли у результаті вирішення конфлікту відносини між його учасниками зберігаються, розвиваються, а причина конфлікту переростає у творче новоутворення, сторони отримують повну або часткову економічну вигоду. В процесі конструктивного розв'язання економічного конфлікту конкуруючі суб'єкти пристосовуються до ринкового середовища, шляхом кооперації концентрації та спеціалізації на виробництві об'єкта економічного конфлікту, в наслідок чого створюється спільна система логістики та міжрегіональних зв'язків. Така система надає наступні переваги у виробництві:

- Підтримка високого ступеня виробничої інтеграції;
- Підвищення гнучкості та адаптивності виробництва до кон'юнктури ринку;
- потокових процесів;
- Підвищення пропускну здатності виробничих потужностей;
- Запаси у вигляді потужностей для досягнення високої гнучкості та мінімізації технологічних циклів. Відмовлення від надлишкових матеріальних і товарних запасів;
- Відмова від завищення часу на виконання виробничих і логістичних операцій;
- Перевага універсального обладнання;
- Відмова від виготовлення продукції, на яку немає замовлень покупців. Зменшення партій, підвищення якості виробництва;
- Усунення браку;
- Усунення нераціональних внутрішньовиробничих та зовнішньовиробничих переміщень.

Концентрація виробництва веде, як відомо, до ліквідації або поглинання невеликих по потужності підприємств у процесі конкуренції, що пов'язане зі збільшенням обсягів одиничних У сучасних соціально-економічних умовах постійно підвищується значимість залучення регіону в міжрегіональні обміни.

*Деструктивний конфлікт* - це той, коли сторони не хочуть враховувати інтересів одна одної і наполягають на виконанні тільки своїх умов, або коли опоненти використовують неетичні методи боротьби, утискають інтереси іншої сторони.

3. В залежності від суб'єкта економічного конфлікту розрізняють:

- *між державою і підприємцями*, як організаційно-економічною системою може виникати внаслідок різних інтересів щодо використання прибутків (власники вимагають винагороди у вигляді дивідендів за інвестований капітал, підприємству для розвитку потрібні реінвестиції);

- *між окремими підприємцями(конкуренція)*. Конкуренція – є формою конфлікту. Взаємозв'язок між конкуренцією і конфліктами полягає в тому, що лежить в основі конкуренції протиріччя економічних інтересів, як прагнення до досягнення поставленої мети, підштовхує суб'єктів ринку до застосування недобросовісних методів ведення конкурентної боротьби, що приводить до економічних конфліктів. В умовах конкуренції між суб'єктами господарювання відбувається боротьба за обмежені економічні ресурси, ринки збуту та пріоритет у виробництві товарів.

- *між підприємцями та найманими працівниками*. Будь-який бізнес повинен створюватися з почуттям відповідальності перед суспільством, мати для нього користь, виконувати певні соціальні функції, забезпечувати сталий розвиток національної економіки, адже в основі взаємовідносин між бізнесом і суспільством лежать не тільки економічні аспекти, але й соціальні та моральні сторони життя суспільства. Тобто в контексті даного типу економічного конфлікту доцільно звернути увагу саме на соціальну відповідальність бізнесу, як одну із основних складових створення ключових компетенцій підприємства, що залучає та утримує найкращих співробітників, приваблює клієнтів, сприяє зміцненню бренду, іміджу та репутації компанії, а, отже, прискорює нарощення економічного потенціалу підприємства.

4. За характером економічних наслідків конфлікти поділяються на такі групи:

- *конфлікт, що призводить лише до економічних втрат*. При даному виді конфлікту фінансові наслідки можуть бути лише негативними (втрата доходу або капіталу);

- *конфлікт, що призводить до втраченої вигоди*. Він характеризує ситуацію, коли підприємство в наслідок об'єктивних та суб'єктивних причин не може здійснити заплановану операцію. Наприклад, фінансову, коли при зниженні кредитного рейтингу підприємство не може отримати необхідний кредит та використати ефект фінансового левериджу;

- *конфлікт, що призводить і до економічних втрат, і до додаткових доходів*. Даний вид економічного конфлікту пов'язаний із здійсненням спекулятивних (агресивних) фінансових операцій, реалізацією реального інвестиційного проекту, доходність якого в процесі експлуатації може бути нижче або вище розрахункового рівня.

5. За ступенем виразності відкритий і прихований конфлікти.

*Відкритий конфлікт* розвивається у формі відкритого протистояння, конфронтації, — це боротьба або частина боротьби "на виживання", в якій всі засоби прийнятні.

*Прихований конфлікт* ґрунтується не стільки на конфлікті дій і протидій, скільки на несумісності в одній системі взаємовідношень: рішень, цінностей.

На основі вищевикладеного ми вважаємо, що така класифікація не зовсім точно та різносторонньо може систематизувати типологію економічних конфліктів, так як у вищевикладених не відображається ступінь активності дій конкурентів. Тому ми пропонуємо внести в класифікацію економічних конфліктів класифікацію за ознакою агресивності дій конкурентів:

- Агресивні
- Неагресивні

Основним показником являється – коефіцієнт прогнозованої ефективності витрат пов'язаних з отриманням переваги у економічному конфлікті. Тобто агресивність вирішення економічного конфлікту вимірюється за формулою:

$$\text{Коефіцієнт ефективності витрат} = \frac{\text{Прогнозовані втрати у разі бездіяльності}}{\text{Прогнозовані витрати на вирішення економічного конфлікту}}$$

У випадку коли коефіцієнт ефективності витрат < 2 конфліктні дії вважаються неагресивними.

У випадку коли коефіцієнт ефективності витрат ≥ 2 конфліктні дії вважаються агресивними

**Висновок** Таким чином в роботі було проаналізовано теоретичні засади та підходи до визначення поняття економічного конфлікту та причин їх виникнення, також досліджено їх класифікацію та надано пропозиції щодо її вдосконалення. Зокрема запропоновано класифікувати економічні конфлікти за ступенем агресивності їх вирішення.

#### Список використаних джерел:

1. Гришова І.Ю. Оцінювання чинників формування фінансового потенціалу аграрного виробництва/ І.Ю. Гришова, О.В.Митяй, В.В.Кужель// Актуальні проблеми економіки. - 2015. - № 10(172). - С.169-172. Мельник Б., Основні напрями стратегічного зростання підприємств птахо продуктового підкомплексу Миколаївщини // „Економіка України”.- №5. 2005р. – 72 с.
3. Мельник Б. Стан та резерви збільшення обсягів виробництва продукції птахівництва//Тваринництво України.- 2002.- №2.- С.10-12.
4. Михайлов С. Маркетинг продукції птахівництва в Україні// Пропозиція.- 2002.- №12.- С.106-108.
5. Ярошенко Ф. Птахівництво в Україні: проблеми становлення //Економіка України. № 1.—Київ, 2003.- С.70-74
6. Моргунів Е.Б. Управление персоналом: исследование, оценка, обучение. М.: Бизнес-школа "Интел-синтез", 2000. 260 с.
7. Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Проблема конфликта. Аналитический обзор / Междисциплинарный библиотечный указатель. М., 1992.
8. Ельцов, А. Компенсационные механизмы в конфликтах (снятиеагрессивности) / А. Ельцов // Управление персоналом. 1999. - № 7. - С. 34-37.
9. Зайцев, А.К. Социальный конфликт на предприятии / А.К. Зайцев. Калуга. : Калужский центр социологии, 1999. - 361 с.
10. ConflictinEconomics / Ed. by Y. Varoufakis, D. Young. N. Y: Saint-Martin Press, 1990; Varoufakis Y. Modell ingratinal conflict: The Limitsof Game Theory // Economicappliquee. T. 45. Geneve, 1992. № 1. P. 53-78.
11. Hirshleifer J. The Thechnology of Conflictasan Economic Activity // American Economic Review. Nashville, 1991. V.81. №2. P. 130.
12. Scaperdas S. Conflictand Attitude to ward Risk // American Economic Review. Nashville, 1991. V.81. №2. P. 116-120.
13. Хома І.Б. Формування сутності впливу бізнес-конфліктів на стан економічної захищеності підприємства / Хома І.Б. // Науковий вісник Херсонського державного університету. С. 215-218.
14. Гришова І.Ю., Лебедь Л.Е. Соціально-економічне розвиток підприємств в контексті рішення економічних конфліктів / Гришова І.Ю., Лебедь Л.Е. // Актуальні проблеми економіки та управління. 2015. № 2 (6). С. 33-37.
15. Абдуллаєв Н.В. Конфлікти в економіці: теорія і методологія аналізу : теорія і методологія аналізу / Абдуллаєв Н.В. // Дис. канд. екон. наук : 08.00.01 СПб., 2006 185 с. РГБ ОД, 61:06-8/3617
16. С.М. Емельянов, Економічні конфлікти / С.М. Емельянов // Практикум по конфліктології. 2009 г. С. 261-262.

**Татаров В.О.**, студент 5 курсу, група МБС 2-15, фінансово-кредитний факультет  
Науковий керівник: **Руденко М.В.**, к.е.н., доцент  
*Черкаський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»*  
(м. Черкаси, Україна)  
e-mail: slam6233@mail.ru

### Інвестиційна діяльність банків в умовах глобалізаційних процесів

На сьогодні входження України в глобальну мережу економічного простору є однією з найважливіших передумов розвитку національної економіки. Інтеграція в глобальну економіку має багато позитивних сторін, таких як: посилення співпраці з міжнародними економічними та політичними союзами, створення партнерських зв'язків, укріплення макроекономічних показників та стабільності всього економічного сектору, а особливо розвиток інвестиційної діяльності завдяки банкам. Виходячи з вищевказаного виникає потреба проаналізувати діяльність банківських установ України в міжнародних інвестиційних операціях, які на сьогоднішньому етапі є мало розвинутими в Україні.

Метою роботи є аналіз діяльності комерційних банків України в глобальному інвестиційному просторі, яка передбачає дослідження процесу нарощення обсягів інвестицій та покращення їх структури а також нормативно-правове забезпечення функціонування банківської установи.

Для забезпечення економічного зростання України пріоритетним завданням економічної політики є нарощення обсягів інвестицій та покращення їх структури. У ситуації, коли незначною є частка підприємств, що мають ресурси для здійснення інвестицій, а бюджет має переважно соціальну спрямованість, інвестиціями можуть виступати кошти, що обертаються на фінансових ринках. Невід'ємними учасниками інвестиційного процесу сьогодні є комерційні банки, які посідають вагоме місце в усіх сегментах інвестиційного ринку.[1]

Банківська система України, в порівнянні з транснаціональними банками, не впливає на світовий ринок банківських послуг. Найважливішим індикатором діяльності банківської системи, що характеризує ступінь життєздатності банків, є рівень її капіталізації. Капітал українських банків, незважаючи на поступове зростання показника балансового капіталу, залишається досить низьким в порівнянні зі світовими лідерами (рис.1).

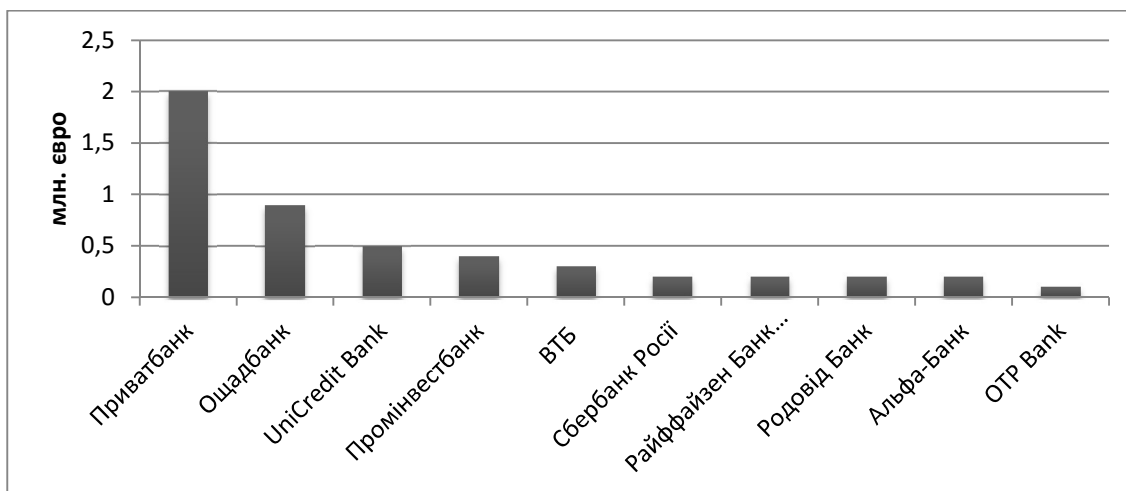


Рис. 1 - Рейтинг капіталів українських банків станом на вересень 2015 року, млн. євро

Аналізуючи показники рейтингу, приходимо до висновку, що найбільш капіталізованим банком України як у національній валюті так і у валюті євро є ПАТ КБ Приватбанк з сурою капіталу 2,02 млн. євро. В порівнянні з українськими банками, що займаються інвестиційним кредитуванням, в значному відриві знаходиться китайський банк Industrial and Commercial Bank of China, який займає перше місце в рейтингу найбільших банків світу з капіталом у розмірі 248,6 млрд. дол., на другому місці знаходиться China Construction Bank з капіталом 202,1 млрд. дол., третє місце посідає американський банк J.P. Morgan & Co з капіталом 186,6 млрд. дол. Дані банки завдяки нарощеному капіталу мають можливість проводити інвестиційну діяльність для розвитку будь-якої галузі, яка має перспективи та потенціал до зростання. Українським банкам необхідно використовувати світовий досвід та створити схожу схему залучення капіталу для забезпечення розвитку інвестиційного кредитування.

Погіршення економічної ситуації в країні в 2014-2015 роках зумовлене проведенням антитерористичної операції на сході країни. Зокрема, від воєнних дій постраждало видобування вугілля (-30,5%), зниження промислового виробництва становить 13,6%, у будівництві обсяги виробництва знизилися на 25,8%, обіг роздрібною торгівлі зменшився на 8,6%. Єдиною галуззю, виробництво якої збільшилося на 2,8%, є сільське господарство. Готовність компаній залучати інвестиційні банківські кредити тісно пов'язана з рівнем їх інноваційного розвитку, а також потенціалом розширення техніко-технологічного забезпечення діяльності.

Останнім часом частка інноваційно активних підприємств відчутно скоротилась: для компаній, що займались інноваціями з 18,0% у 2000 році до 16,8% у 2013 році; для компаній, що впроваджували інновації, – з 14,8% до 13,6%, відповідно. Питома вага інноваційної продукції в сукупному обсязі реалізованих товарів також зменшилася: з 6,8% у 2001 році до 3,3% у 2013 році. Незважаючи на це, обсяги придбання компаніями обладнання, машин і програмного забезпечення протягом останніх років мали тенденцію до зростання.[3]

Необхідно зазначити, що присутність банків з іноземним капіталом у банківській системі України та швидке їхнє зростання сприяє залученню іноземних інвестицій та звичайно розширює ресурсну базу банків. Поряд з цим слід зважати на низку фінансових ризиків, які не тільки можуть призвести до втрати самостійності та керованості у сфері грошово-кредитної політики, несподіваних коливань ліквідності та впливу фінансових ресурсів із негативними наслідками для стану платіжного балансу, а й до диспропорції в структурі ринку кредитних і депозитних продуктів, що посилює рівень доларизації національної економіки та стає загрозою стабільності національної грошової одиниці.[1]

При формуванні нормативно-правової бази банківської діяльності Національний банк України орієнтується на кращі міжнародні стандарти банківського регулювання та нагляду. На думку експертів МВФ та Всесвітнього банку, в даний час система нормативно-правового регулювання українського банківського сектора значною мірою відповідає Базельським принципам. Основним постулатом вдосконалення системи регулювання банківської діяльності та банківського нагляду є впровадження міжнародно визнаних норм та міжнародного досвіду з урахуванням особливостей організації і функціонування українського ринку банківських послуг. [2]

Включення комерційних банків України у глобальний інвестиційний простір передбачає посилення виокремлених за допомогою економіко-математичного моделювання показників і реалізацію ряду заходів довгострокового характеру, що будуть цьому сприяти. Серед них особливого значення набувають наступні: оптимізація державного регулювання інвестиційної діяльності, стимулювання банків України до інвестиційної діяльності, оптимізація розвитку фінансового ринку, активізація міжнародної інвестиційної діяльності України, оптимізація розвитку ринку цінних паперів.

Серед основних напрямів державної політики щодо стимулювання інвестиційних процесів комерційних

банків найефективнішими, на нашу думку, буде зменшення податкового тиску на банки, особливо у сфері довгострокового кредитування реального сектора економіки.

Сучасні фінансові тенденції, що спостерігаються у світовому господарстві та відображаються в кожному окремому регіоні країни, ставлять перед банками величезну кількість проблем, однією з яких є збереження їх стійкого стану та розвитку. [1,4]

Уряд будь-якої країни зацікавлений в забезпеченні ефективного розвитку економіки взагалі та фінансового сектора зокрема, тому акцент робиться на якості законів, нормативних актів та інституційних механізмів.[2]

Провівши дослідження встановлено, що в Україні не створено жодного повноцінно функціонуючого інвестиційного банку довгострокового кредитування, що негативно позначається на роботі всієї банківської системи, оскільки на комерційні банки перекладаються невластиві їм функції. У відповідності до Закону України «Про банки і банківську діяльність» задекларовано функціонування інвестиційних банків, до яких відносяться банки, більш ніж 50% активів яких є активами одного виду, але з огляду на структуру активів банківських установ можна стверджувати, що в Україні цим вимогам не відповідає жоден з банків.

Таким чином, банківська інвестиційна діяльність – це діяльність, яка трансформує інвестиційний потенціал банків в їхній інвестиційний дохід. Сталий і стабільний розвиток інвестиційної діяльності банків поступово розвине інвестиційний напрям ринкової економіки та банківську систему в цілому, а також надасть можливість інвестиційному банківництву України вийти на рівень світового ринку.

#### Список використаних джерел:

- 1.Ігнатченко, Н. М. Пріоритети включення комерційних банків України у глобальний інвестиційний простір / Н. М. Ігнатченко // Інвестиції: практика та досвід. - 2013. - № 20. - С. 53-56.
- 2.Стефанишина, А. Б. Особливості забезпечення фінансової стійкості вітчизняних банків в умовах глобалізації / А. Б. Стефанишина // Інвестиції: практика та досвід. - 2013. - № 10. - С. 89-93.
- 3.Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : [http:// www.bank.gov.ua/](http://www.bank.gov.ua/).
4. Гаряга Л.О. Аналіз проблем функціонування банківської системи України / І. Івасів, Р. Корнилюк // Вісник НБУ. – 2011. - № 10. – С.84-91.

**Тимошенко К.О.**, студентка 5 курсу, група МФ-215, фінансово-кредитний факультет  
Науковий керівник: **Гаряга Л.О.**, к.е.н., доцент  
*Черкаський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»*  
(м. Черкаси, Україна)  
e-mail: [ekaterinatimoshenk0@rambler.ru](mailto:ekaterinatimoshenk0@rambler.ru)

#### Проблемні аспекти диверсифікації активів банку

Ефективне функціонування банківської сфери є одним із визначальних факторів розвитку економіки країни, оскільки у сучасному світі більшість розрахунків проводяться через банківські установи. Однією з нагальних проблем банківської діяльності є підвищення якості активів та їх оптимальна диверсифікація. Це зумовлено тим, що банк прагне зберегти свої активи та отримати прибуток від їх використання. Існує проблема розподілу ресурсів банку таким чином, щоб мінімізувати ризик втрати ресурсів та капіталу та максимізувати прибуток. Отже, проблема диверсифікації банківських активів є актуальною.

Наукові підходи щодо понятійного апарату диверсифікації є розрізненими. Складність полягає у тому, що диверсифікація є такою економічною категорією, якій не можна надати однозначного визначення. Більшість визначень не є повними, оскільки обмежуються характеристикою лише однієї зі сторін цього явища. Тому важливим моментом є узагальнення та формулювання універсального визначення диверсифікації.

Термін «диверсифікація» з латинської складається із двох слів: *diversus* – «різний, віддалений» та *facere* – «робити» [1, с. 212].

З точки зору М. Корінко, диверсифікація – це інноваційний процес різностороннього розвитку господарюючого суб'єкта шляхом перерозподілу ресурсів, проникнення в інші галузі виробництва та на ринки нових товарів і послуг з метою зниження ризиків та збільшення доходу [2, с. 135].

У методичних вказівках з інспектування банків «Система оцінки ризиків» Національного банку України диверсифікація розглядається як метод пом'якшення ризику шляхом розпорошення вкладень та обмеження впливу фактору ризику за рахунок уникнення надмірної концентрації за одним портфелем [3].

А. Пересада вважає, що диверсифікація – це найефективніший та найпоширеніший засіб боротьби проти портфельного ризику [4].

В. Вітлінський відзначає, що диверсифікація – це стратегія зниження ступеня ризику шляхом розподілу інвестицій чи інших ресурсів між декількома напрямками діяльності [5].

О. Лобанов визначив диверсифікацію як метод зниження максимально можливих втрат за одну подію та пов'язує механізм диверсифікації із можливим зростанням трансакційних витрат [6, с. 148]. О. Білик, Р. Голуб вважають, що диверсифікація активів банку полягає у розміщенні ресурсів банку в активах, різних за характеристиками, таким чином, щоб забезпечити вимоги ринку, високу конкурентоздатність, підвищену прибутковість та зниження ризиковості діяльності банку [7, с. 88].

Стратегічною метою диверсифікації активів банку є мінімізація ризику та можливих наслідків його реалізації, а також оптимізація співвідношення позитивного ефекту від диверсифікації (наприклад, у вигляді прибутку) та прийнятого ризику. При цьому різні банки можуть переслідувати різні цілі, реалізація яких і визначить ступінь диверсифікації активів.

Основні функції диверсифікації активів банку є наступними [8]:

1. Економічна – сприяє відновленню економічного зростання країни.
2. Стимулююча – диверсифікація кредитних послуг банків на етапі кризи чи посткризового відновлення створює стимулюючий ефект для швидшого переходу до наступного економічного циклу.
3. Захисна – знижує банківські ризики та стабілізує прибуток.
4. Контрольна – проявляється у необхідності постійного моніторингу кредитного портфелю, дослідження потреб позичальників та вимог ринку, зіставлення розміру витрат і очікуваного зростання прибутковості.
5. Управлінська – диверсифікація послуг банків сприяє підвищенню ефективності менеджменту в банку, формує оперативний та гнучкий підхід до управління, адже сфера надання послуг та їх перелік постійно змінюються.
6. Маркетингу – пропорційно покращується із поглибленням диверсифікації кредитних послуг.

У банківській практиці найчастіше застосовується диверсифікація у часовому, просторовому та продуктовому аспектах, а також галузева, географічна та портфельна диверсифікації.

Традиційна банківська теорія розглядає диверсифікацію як оптимальний спосіб організації банківської діяльності. При цьому найефективнішою вважається кредитна діяльність, диверсифікована настільки, наскільки це можливо. Диверсифікація у системі кредитного ризик-менеджменту, в основному, розглядається як метод, що дає змогу зменшити сукупну схильність до ризику шляхом розподілу кредитних вкладень. Диверсифікація зменшує ризик, не скорочуючи при цьому очікувані доходи у випадку, якщо середня дохідність активів є однаковою [9].

Проте, інші науковці стверджують, що надмірна диверсифікація портфеля кредитів банку може привести до збільшення кредитного ризику, у тому разі, якщо кредитні спеціалісти та ризик-менеджери матимуть недостатньо досвіду та кваліфікації щодо управління занадто диверсифікованим за галузями кредитним портфелем [10].

Попри всі позитивні аспекти, надмірна диверсифікація може спричинити негативний ефект через ускладнення управління портфелем активів; залучення до портфеля недостатньо надійних, дохідних, ліквідних цінних паперів та кредитів; зростання витрат і втрат, пов'язаних із додатковим пошуком прийнятних для диверсифікації цінних паперів (витрати на моніторинг, попередній аналіз, оцінювання наслідків тощо); зростання питомих операційних витрат під час придбання дрібних партій цінних паперів тощо. Витрати з управління надмірно диверсифікованим портфелем не дадуть очікуваного результату, оскільки дохідність такого портфеля навряд чи зростатиме випереджальними темпами порівняно зі значними додатковими витратами через надмірну диверсифікацію [7, с. 94].

Розглянемо диверсифікацію активів банків України станом на 01.01.2015 року (рис. 1).

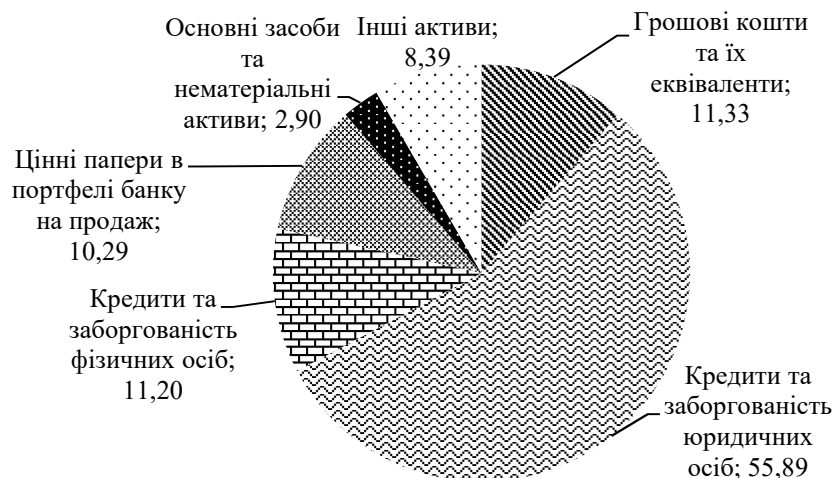


Рис. 1. Диверсифікація активів банків України станом на 01.01.2015, %



Як видно з наведених даних, станом на 01.01.2015 р. портфель активів банків України недостатньо диверсифікований, адже більшу половину активів, а саме 55,89% становлять кредити та заборгованість юридичних осіб. Це свідчить про те, що банки зосереджують свою діяльність саме на кредитуванні юридичних осіб. Другим за розміром активних операцій у банківській системі є кредитування фізичних осіб, що складає 11,2% від загальних активів. У сукупності ці два види банківських активів займають ліву частку у порівнянні з іншими активами банківської системи України, що свідчить про те, що банківські активи слабо диверсифіковані.

На рівні кожного окремого банку Національний банк України висуває вимоги щодо диверсифікації активів, встановивши відповідні нормативи діяльності [11]: нормативи кредитного ризику (максимальний розмір кредитного ризику на одного контрагента, великі кредитні ризики, максимальний розмір кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру, максимальний сукупний розмір кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдерам; нормативи інвестування (інвестування в цінні папери окремо за кожною установою, загальна сума інвестування).

Таким чином, можна стверджувати, що диверсифікація активів банківської діяльності відіграє важливу роль у діяльності банків України. Саме за допомогою диверсифікації активів банк може зменшити свої ризики та підвищити свою конкурентоспроможність на ринку банківських послуг, тим самим збільшивши свої прибутки. Але при цьому питання диверсифікації активів повинно розглядатись окремо по кожному банку, адже, якщо не підходити індивідуально до цього питання, то можна нашкодити банку, збільшивши ризики активних операцій. Тобто кожен банк повинен виважено підходити до визначення оптимального рівня диверсифікації своєї діяльності в частині активів. В Україні, на жаль, активи банків недостатньо диверсифіковані, що збільшує ризиковість операцій, особливо в кризовий період.

#### Список використаних джерел:

1. Економічна енциклопедія : у 3 т. / ред. кол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : ВЦ Академія. 2000-2002. – 952 с.
2. Корінко М.Д. Організаційно-економічний механізм диверсифікації діяльності суб'єктів господарювання / М.Д. Корінко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №6. – С. 135-142.
3. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків» [Електронний ресурс]: постанова Правління Національного банку України від 15.03.2004 р. № 104. – Режим доступу : <http://www.ligazakon.ua>.
4. Портфельне інвестування: навч. посіб. / А.А. Пересада, О.Г. Шевченко, Ю.М. Коваленко, С.В. Урванцева. – К.: КНЕУ, 2004. – 408 с.
5. Економічний ризик: ігрові моделі: навч. посіб. / В.В. Вітлінський, П.І. Верченко, А.В. Сігал, Я.С. Наконечний; за ред. В.В. Вітлінського. – К.: КНЕУ, 2002. – 446 с.
6. Енциклопедія фінансового ризик-менеджмента / под ред. А.А. Лобанова, А.В. Чугунова. – М. : Альпіна Паблішер, 2003. – 786 с.
7. Білик О.І. Дослідження процесів диверсифікації активів у комерційних банках України / О.І. Білик, Р.Р. Голуб // Регіональна економіка. – 2013. – № 4. – С. 86-95.
8. Вергелюк Ю.Ю. Підходи диверсифікації кредитних послуг банку: теоретичний аспект / Ю.Ю. Вергелюк // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2012. – № 2 (14) – С. 177-181.
9. Гринько О. Теоретичні аспекти сутності та визначення диверсифікації кредитного портфеля банку / О. Гринько // Вісник Національного банку України. – 2011. – № 4. – С. 38-45.
10. Моніторинг кредитного ризику в контексті управління конкурентоспроможністю банку: монографія / Л.О. Гаряга, Т.І. Гончарук, М.Е. Люзняк, Г.М. Чепелюк. – К.: УБС НБУ, 2012. – 325 с.
11. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні [Електронний ресурс]: постанова Правління Національного банку України від 28.08.2001 року №368 зі змінами та доповненнями. – Режим доступу : <http://www.ligazakon.ua>.

**Tretiak Alina**, 5-year student, MF – 115, financial and credit department  
*Cherkasy Educational Scientific Institute*  
*SHEI "Banking University"*  
Supervisor: PhD, Associate Professor **N.G. Nahaychuk**  
Language consultant: PhD, Associate Professor **I.V. Tkachenko**  
e-mail: natali\_m2008@ukr.net

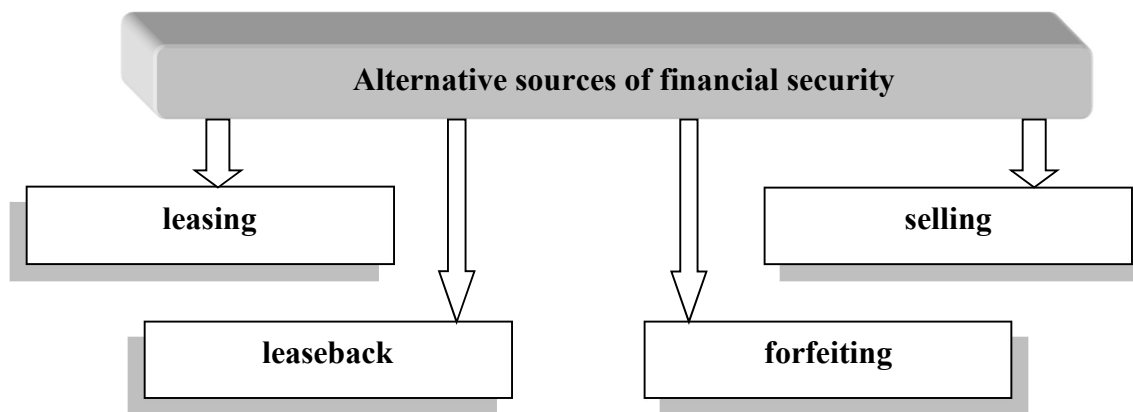
#### Sources of Financial Security of the Update of Fixed Assets

In the circumstances of the market economy the company needs to increase production efficiency and product competitiveness through the implementation of achievements of scientific and technological progress, efficient forms of production management and mobilization of unused reserves. Fixed assets are one of the most important factors of production, a tool that enables the company to produce and accelerate the speed of rotation of circulating assets. Their condition and efficient usage affect directly on the final result of enterprise business. To ensure timely renewal of fixed assets, sources of financial support that can be borrowed or owned are required.

Among the wide variety of available forms and sources of financial support an enterprise should choose those, that allow it to create the scheme that will provide optimal ratio of own and borrowed sources of financial support, high level of profitability and sustainability of production. The policy of financial providing of fixed assets' update is related to the search

of available financial resources, methods of mobilization, accumulation and allocation among competing directions of usage, as well as increase the effectiveness of their involvement in production and investment activities.

Today, more and more frequently non-traditional sources of capital raising to fixed assets are used, namely; leasing, selling, leaseback and forfeiting (picture 1).



Picture 1. Alternative sources of financial security

The most common non-traditional source of financial security today is leasing. This is one of the most promising forms of attracting the financial resources. It is considered to be a type of long-term loan provided in kind. Thanks to the leasing a company obtains an opportunity to carry out technical re-equipment of production, keeping the financial resources in rotation. Leasing performs multifactorial direct and indirect impact on the macroeconomic environment. Firstly, leasing acts as a **credit, credit in kind, which gives the opportunity to buy more modern equipment and technology** and increase sales of manufactured products, and become an effective lever of marketing for manufacturers [1, p.60].

Leasing is a source of improvement and upgrading of production and in most cases is a factor to rescue unprofitable and loss-making enterprises. It must be admitted that leasing is a special and promising type of lending.

The pattern of lending by leasing schemes is that credited usually highly liquid facilities - purchase of vehicles (45%), agricultural machinery (31%); it is medium-term financial instrument.

At the same time, selling and leaseback refer to types of leasing as well. Each has its own purpose and role aspect. For instance, leaseback is a reversed leasing and applied as a more beneficial form of lease for the lessee, as it simultaneously attracts capital from the sale of the property and has the opportunity for further usage of the property. Selling, in turn, is one of the new forms of mobilizing financial resources, recently used by Ukrainian companies. It is proved that the essence of the Selling is the transfer of the rights of the owner for usage and managing of his property to selling company for a certain price. In this case, the owner continues to own the property and it can be transferred to him on the first demand. Such assets include: cash, securities, land, businesses, buildings, equipment, etc. [2, p.36].

The source of financial security of the company - exporter is forfeiting, which is a form of credit given by a financial-credit institution through the purchase of debt obligations with a certain discount [3, p.66].

In the case of forfeiting seller to buyer requirements defined by the credit institution. The credit institution buys immediately the full amount of debt less interest. The purchaser of goods eliminate their debt periodic payment obligations. Forfeiting reduces the receivables seller to improve the structure of balance sheet, accelerate the reversibility of assets. Although forfeiting is more expensive than bank loan, it stabilizes lending rates, reduces design assignment bills and other debt.

The application of alternative sources of financial security of the company will provide an opportunity to attract financial resources in greater volume, which can be used for fixed assets of the company.

#### References

1. Lutsiv, B.L. Modern aspects of leasing activity of banks in Ukraine [Text] / B.L. Lutsiv // Bulletin of the University of banking NBU. - 2012. - № 1 (13). - Pp.59-62.
2. Tretiak, N.M. Leasing banking operations as a source of updates of technical base agroformations // Financial space // [Text]: the international scientific journal / Cherkassy Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine ( Kyiv). - Cherkasy. - Number 1 (5), 2012. - Pp. 35-41.
3. Tretiak, N.M. Non-traditional sources of investment support of enterprises [Text] / N.M. Tretiak // Problems and prospects of the development of the banking system of Ukraine: a collection of abstracts XVI All-Ukrainian scientific conference (24 - 25 October 2013 / State Higher Educational Institution "Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine." - Sumy: DNVZ "UAB NBU "2013. - Pp. 66-67.

Філатова Ю.О., студентка 3 курсу, група ФБС-313

Науковий керівник: Харченко А.М.

Черкаський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

(м. Черкаси, Україна)

e-mail: YuliannaF@mail.ru

### Фінанси домогосподарств у сучасних соціально-економічних умовах

У сучасних соціально-економічних умовах розвитку ринкового господарства в Україні зростає роль домогосподарств, як одного з ключових суб'єктів економічних та фінансових відносин. Вони, як унікальні соціально-економічні утворення, визначають основу життєдіяльності будь-якого суспільства, за допомогою своїх фінансів беруть участь у всіх макрорегулюючих процесах, становлять головну силу у виробництві й розподілі товарів і послуг. Особливо їх роль зростає в умовах сучасної нестабільності. Це і обумовлює актуальність теми.

Дослідження фінансів домогосподарств та їх особливостей знайшли своє відображення у працях С.І. Юрія, В.М. Федосова, В.І. Оспішева, Л.А. Гордієнко, І.О. Бочан, М.І. Карліна, Б.А. Карпінського, В.П. Кудряшова. Також слід відзначити доробок іноземних авторів Дж.М. Кейнса, А. Маршалла, Ф. Модільяні, В. Радаєва, М. Фрідмана, Дж. Ходжсона.

Проте окремі питання розвитку фінансів домогосподарств, відповідно сучасним умовам розвитку національної економіки, потребують подальшого дослідження.

Мета роботи: розглянути тенденції функціонування фінансів домогосподарств в Україні у сучасних соціально-економічних умовах, сформулювати пропозиції щодо подальшого їх розвитку.

Одним із найважливіших завдань державної політики в сучасних умовах нестійкого розвитку економіки є реалізація заходів щодо збереження достатнього рівня матеріального стану домогосподарств [3].

Проте, джерелом фінансових ресурсів домогосподарств є заробітна плата, доходи від продажу власного капіталу, доходи від реалізації продукції підсобних господарств, доходи від здачі майна в оренду, відсотки на грошовий капітал, доходи на вклади у цінні папери, тощо.

Однак, аналізуючи доходи та витрати домогосподарств України за останній період часу, спостерігається, що темпи приросту дещо знизилися. Так, у II кварталі 2015 року доходи та витрати збільшилися всього на 21,511 млрд. грн. у порівнянні з відповідним періодом попереднього року, тоді як у II кварталі 2012 року приріст становив 41,869 млрд. грн. [1].

За результатами аналізу, слід зазначити, що темпи росту наявного доходу домогосподарств суттєво також зменшилися (табл.1).

Таблиця 1

Наявний дохід населення України

Рік	2011	2012	2013	2014	2014 (II кв.)	2015 (II кв.)
Наявний дохід, млн. грн.	988,98	1149,24	1215,5	1191,1	291,25	305,3
Абсолютне відхилення, млн. грн.		160,26	66,26	-24,4		14,05
Відносне відхилення, %		16,2	5,8	-2		4,8

Складено автором за даними [1].

У 2013 році наявний дохід населення зріс лише на 5,8%, коли у 2012 році цей показник становив 16,2%. Проте, у 2014 році наявний дохід населення навіть зменшився на 2% (на 24,4 млрд. грн.) у порівнянні з попереднім роком і становив 1191,1 млрд. грн. тоді як у 2013 році він склав 1215,5 млрд. грн. Але вже у II кварталі 2015 року цей показник почав збільшуватися і склав 305,3 млрд. грн., що на 4,8% більше ніж у II кварталі 2014 року [1].

Однак, основним ресурсом доходів є заробітна плата, а її частка в середньому не становить навіть 50% доходів і залишається на рівні попередніх років. Але у січні-липні 2015 року розмір середньомісячної номінальної заробітної плати працівників підприємств, установ, організацій (з кількістю працюючих 10 осіб і більше) порівняно з відповідним періодом минулого року збільшився на 16,7% і становив 3944 грн. А середній розмір оплати праці був вищим за мінімальну заробітну плату в усіх регіонах.

Другою за об'ємом часткою доходів домогосподарств є частка соціальної допомоги, поточних трансфертів, яка в умовах загострення економічного становища у 2014 році зросла на 1,77% у порівнянні з попереднім роком [1].

Проте, є помітним зменшення частки прибутку та змішаного доходу домогосподарств у 2014 році на 1,61% у порівнянні з попереднім роком.

Одним із вагомих чинників зростання доходів домогосподарств (особливо на заході України) у наш час стала трудова міграція за кордон. Тому, як свідчить статистика, один мігрант, який перебуває в Італії, щорічно пересилає додому близько 6 тис. дол. США, а по Закарпатській, Івано-Франківській, Львівській і Чернівецькій областях щорічні доходи тільки сільських домогосподарств від трудових мігрантів сягають до 9 тис. дол. США. Таким чином, враховуючи, те що масштаби зовнішньої трудової міграції становлять 14-15 % від загальної чисельності населення,

можна стверджувати, що суттєвим джерелом формування сукупних доходів домогосподарств у сучасних умовах є доходи від трудової міграції [2]. Однак, заробітки трудових мігрантів витрачаються в основному на споживання.

Структура витрат домогосподарств - один із найважливіших показників розвиненості економіки країни. За результатами аналізу, слід відмітити, що частка витрат на придбання товарів та послуг у структурі витрат українських домогосподарств уже у II кварталі 2015 року починає збільшуватися на 3,4 % у порівнянні з відповідним періодом попереднього року. Це свідчить про помірну стабілізацію економічного стану країни.

Водночас, помітним є зростання частки поточних податків на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти в структурі витрат домогосподарств у період погіршення економічного становища у країні (у 2014 році вона зросла до 7,02%).

Разом з тим, спостерігається тенденція нестійкої динаміки темпів приросту заощаджень, фінансових активів, накопичення нефінансових активів за останній період. Однак, зниження показника частки заощаджень відбувається ще з 2011 року. Таким чином, населення демонструє пасивну фінансову поведінку, невисоку схильність до заощаджень. У II кварталі 2015 року тільки 1,9% загальних доходів населення було спрямоване на приріст фінансових активів та -1,3% на нагромадження нефінансових активів, тобто лише 0,6% доходів населення склали активні заощадження. Це пояснюється загостренням економічної ситуації в країні.

Органам державного управління необхідно проводити роз'яснювальну роботу серед населення з метою формування ресурсно-ощадного типу господарювання, слід стимулювати інвестиційну та заощаджувальну діяльність домогосподарств [3].

Розвиток фінансів домогосподарств можливий лише з реалізацією таких дій:

- політика уряду і НБУ повинні бути спрямовані на усунення інфляційних процесів, які є головним фактором у знеціненні доходів громадян;
- усунення диспропорцій в структурі доходів і витрат шляхом підвищення ролі доходів безпосередньо від трудової діяльності, зменшення питомої ваги соціальних трансфертів;
- зниження ПДВ на соціально важливі товари, що забезпечить більшу купівельну спроможність домогосподарств;
- введення прогресивної шкали оподаткування доходів громадян (за зразком розвинених країн) з метою перерозподілу грошових коштів від найбільш заможних до найменш забезпечених верств населення;
- створення механізмів, які забезпечать виведення прихованих доходів домогосподарств з тіньового сектора економіки;
- збільшення трудових доходів і доходів від інших видів фінансово-господарської діяльності домашніх господарств за рахунок збільшення мінімальної заробітної плати (мінімальна заробітна плата повинна перевищувати прожитковий мінімум більше ніж в 2 рази), збільшення доходів населення у сфері освіти, медицини, зменшення нерівності населення по доходах за рахунок адресних дотацій, субсидій;
- розвиток соціальних інститутів по збереженню людського капіталу і розвитку людського потенціалу.

Таким чином, аналіз функціонування фінансів домогосподарств у сучасних соціально-економічних умовах в Україні демонструє прямий вплив економічної кризи на зміну доходів і витрат домогосподарств. А частка заробітної плати у доходах залишається на низькому рівні. В умовах сучасної нестабільності домогосподарства опинились у складній ситуації, причиною чого стало зменшення реальних доходів населення.

Серед негативних факторів, що обумовлювали економічні тенденції в країні за останній час були: розвиток інфляційних процесів, погіршення фінансових результатів підприємств, нестабільність політичної ситуації, циклічні спади в економіці, вплив політичних бізнес-циклів (надмірне збільшення державних видатків напередодні виборів з метою завоювання популярності у виборців, в періоди соціальних конфліктів), девальваційний тиск, військові дії на сході України, розрив міжрегіональних зв'язків, гальмування основних торговельних партнерів, ускладнені відносини з Російською Федерацією. Відсутність структурних реформ та якісних змін разом із накопиченими макроекономічними дисбалансами посилюють негативний вплив вищезазначених факторів на стан економічної активності в Україні.

Отже, уникнути різкого зменшення рівня життя населення можливо лише шляхом максимальної стимуляції економічного розвитку країни, а в першу чергу виробничого сектору, що призведе до підвищення рівня зайнятості та реальних доходів домогосподарств.

#### Список використаних джерел:

1. Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
2. Державний комітет статистики України. Соціальний захист населення [Текст]: Статистичний збірник. – К., 2013. – с. 152.
3. Кізима Т.О. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та доміанти розвитку [Текст]: / Т.О.Кізима. – К.: Знання, 2012. – с. 431.

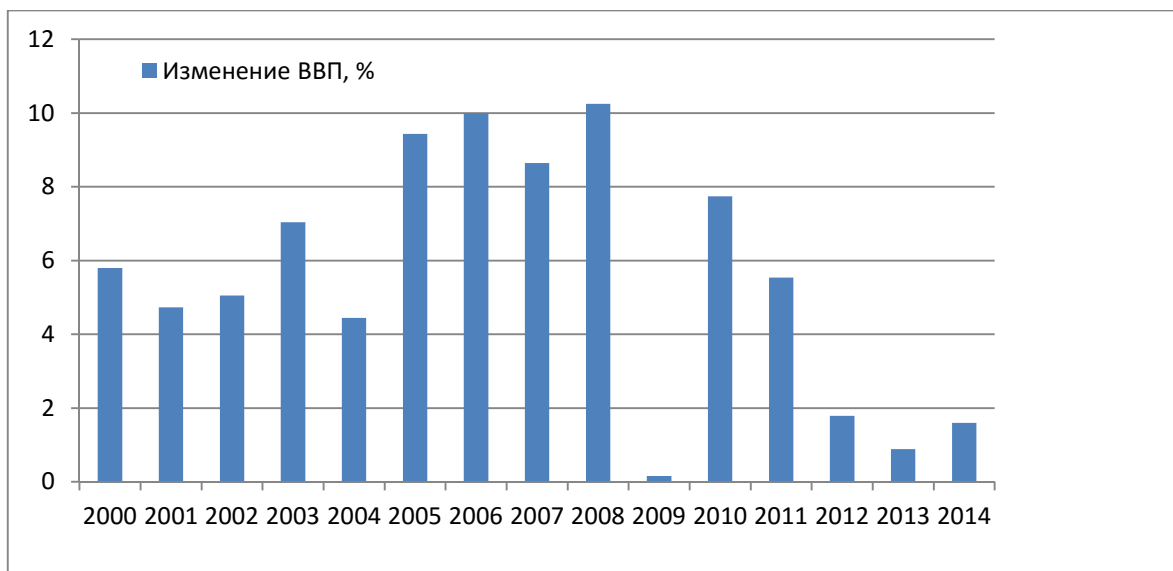
### **Ресурсная база банков в контексте декрета №7 национального банка Республики Беларусь**

Ресурсы банков имеют первостепенное значение. Они служат необходимым активным элементом банковской деятельности. Банк, с одной стороны, привлекает свободные денежные средства юридических и физических лиц, формируя тем самым свою ресурсную базу, а с другой – размещает её от своего имени на условиях возвратности, срочности и платности. В рыночных условиях объем и качественный состав средств, которыми располагает банк, определяют масштабы и направления его деятельности. Они являются важной составляющей процесса обеспечения заданного уровня ликвидности и прибыльности. От объема и состава ресурсной базы банка зависят масштабы помощи экономике страны.

В настоящее время белорусские банки сталкиваются с рядом проблем при формировании ресурсной базы: соперничество при закреплении клиентского рынка за определенными банками, конкуренция тарифных политик банков, неспособность банков к быстрому внедрению прогрессивных технологических решений для удовлетворения быстро растущего спроса на кредитные ресурсы со стороны предприятий и организаций, отток депозитов физических лиц.

Белорусская экономика остро нуждается в дополнительной подпитке со стороны финансового сектора. Проблема видится в возможности банковского сектора поставить необходимый объем кредитных ресурсов экономике. Негативная ситуация по росту ВВП Беларуси актуализирует наращивание депозитной базы банков.

На рисунке 1 представлены данные, характеризующие рост реального ВВП в сравнении с предыдущими годами [1]. Как видим реальный рост ВВП, рассчитанный с поправкой на инфляцию последние три года, резко замедлился. Подъем экономики потребует значительных денежных вливаний. На банки Беларуси, ввиду недостаточной развитости небанковских финансово-кредитных организаций, ложится основное бремя кредитования экономики. Значительная часть ресурсной базы банков представлена депозитами физических лиц. В то же время в связи с введением Декрета №7 (декрет о депозитах) ресурсная база белорусского рубля за ноябрь 2015 года сократилась на 1,4 триллиона белорусских рублей. Сумма выведенных средств достаточно солидная, особенно с учетом всевозрастающих потребностей банков в привлеченных ресурсах. Такая ситуация вызвана изменением подходов Национального банка Республики Беларусь к льготному налогообложению доходов, полученных физическими лицами в виде процентов по банковским счетам и вкладам (депозитам) в банках [2]. Декрет регулятора предусматривает формирование банками долгосрочной ресурсной базы и более эффективное её использование, в том числе за счет повышения доступности кредитов для субъектов хозяйствования и населения.



**Рисунок 1 – Рост реального ВВП в сравнении с предыдущими годами**

В то же время ресурсная база банков, сформированная за счет депозитов физических лиц, в ближайшее время может значительно уменьшиться. Реальные располагаемые денежные доходы населения Беларуси, то есть доходы за вычетом налогов, сборов и взносов, скорректированные на инфляцию сократились по итогам января-августа 2015 года (5,3% к уровню января-августа 2014 года) и продолжают сокращаться. Наблюдается устойчивое снижение с начала года: в январе – на 2,5%, январе-феврале на 3,4%, январе-марте – на 3,8%, январе-апреле – на 4,8%, январе-мае – на 5%, январе-июне – на 4,9%, январе-июле – на 5,1% [3].

На рисунке 2 представлены показатели, характеризующие реальные располагаемые доходы населения Беларуси [4].



**Рисунок 2 – Реальные располагаемые денежные доходы населения**

Если учесть, что в структуре доходов населения преобладает заработная плата (61,6%), то становится ясно, что падение ВВП никак не будет способствовать притоку свободных денежных средств граждан в банки. Тем самым наиважнейший источник средств развития экономики может, на наш взгляд, дважды снизиться. Во-первых, в результате падения реальных доходов граждан, во-вторых, в результате падения ВВП, что потянет за собой сокращение рабочих мест, и, как следствие, снижение клиентской базы банков в лице вкладчиков средств – физических лиц.

Известно, что депозиты физических лиц находятся в тесной зависимости от доходов населения, о чем свидетельствует высокое значение коэффициента корреляции –  $K=0,9894$  (рисунок 3).



**Рисунок 3 – Зависимость депозитов физических лиц банков Республики Беларусь от доходов населения**

Сегодня при формировании ресурсной базы банки сталкиваются с рядом проблем:

– во-первых, недостатком ресурсов для удовлетворения растущих потребностей экономики. Причем их наращивание осложнено, поскольку белорусский финансовый рынок недостаточно развит, а межбанковский рынок характеризуется как неглубокий. Способность банков привлекать финансирование на международных рынках ограничена;

– во-вторых, некоторым снижением доли депозитов клиентов в структуре обязательств, что ведет к удорожанию ресурсной базы в целом и соответственно отрицательно сказывается на финансовом результате деятельности банковской системы. Кроме того, депозитная база нестабильна, поскольку ее основная часть представлена краткосрочными депозитами и депозитами до востребования;

– в-третьих, потребностью в увеличении объема капитала, необходимого для поддержания роста суммы активов и снижения уровня риска для вкладчиков. Внутренние источники его увеличения ограничены. Снизилась привлекательность инвестирования в банковскую систему для физических лиц.

Ситуация с оттоком депозитов физических лиц, по нашему мнению, усугубляет ситуацию на кредитном рынке создавая помехи в формировании ресурсной базы банков и, тем самым, уменьшая портфель ссудного капитала. Возможно, следовало поэтапно ввести научно обоснованную дифференцированную шкалу налогообложения доходов, полученных физическими лицами в виде процентов по банковским счетам и вкладам. Думается что обозначенная идея регулятора достаточно спорный способ решения возникших проблем в финансовом секторе и те же безотзывные вклады, в условиях высокой инфляции, не решат проблемы нехватки длинные инвестиционных ресурсов при нынешних условиях их привлечения.

#### Список использованных источников

- 1 Валовой внутренний продукт [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://myfin.by/info/valovoj-vnutrennij-produkt> – Дата доступа: 10.12.2015].
- 2 Декрет №7: белорусы массово забирают вклады [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://bdg.by/news/finance/dekret-no7-belorusy-massovo-zabirayut-vklady>. – Дата доступа: 10.12.2015].
- 3 В Беларуси продолжают падать реальные располагаемые денежные доходы населения [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://naviny.by/rubrics/finance/2015/10/16/ic\\_news\\_114\\_465164/](http://naviny.by/rubrics/finance/2015/10/16/ic_news_114_465164/) Дата доступа: 10.12.2015 ].
- 4 Реальные денежные доходы населения упали на 4,2% [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://finance.tut.by/news448198.html/>. Дата доступа 9.12.2015].

**Федосенко О.А.**, студентка 3 курса, группа БА-131, факультет экономики и права  
Научный руководитель: д.э.н., **Маковская Н.В.**  
*Могилёвский государственный университет им. А.А. Кулешиова*  
(г. Могилёв, Республика Беларусь)  
e-mail: oksf95@mail.ru

#### Цели, назначение и проблемы формирования бюджета денежных средств

Денежные средства являются важным аспектом функционирования предприятий. Поэтому руководителям предприятий следует знать, как правильно распоряжаться денежными средствами, для того, чтобы добиваться поставленных результатов в работе предприятия. Для реализации этой задачи и существует такое понятие, как бюджет денежных средств.

**Бюджет денежных средств** – это план поступления и использования денежных средств и платежей на будущий период времени для обеспечения реализации задач и функций предприятия. С помощью него прогнозируются конечные остатки на счетах денежных средств, необходимых для составления прогнозного бухгалтерского баланса, а также могут выявляться периоды излишков финансовых ресурсов или их нехватки.

Для того, чтобы лучше разобраться в аспектах данного понятия, нужно рассмотреть, с какими целями формируется бюджет денежных средств.

Бюджет денежных средств в предприятии формируется для того, чтобы:

1. Рассчитать необходимую сумму денежных средств, при которой предприятие будет нормально функционировать;
2. Поддерживать денежные средства предприятия на уровне, достаточном для осуществления своей деятельности;
3. Прогнозировать ситуации, когда у предприятия будет наблюдаться нехватка или дефицит денежных средств, для избегания кризисных явлений;
4. Рационально использовать денежные средства, которыми располагает предприятие.

Данный бюджет разрабатывается на год, квартал, месяц, неделю и может быть рассчитан даже на день. Так как существует некоторая степень неопределенности, особенно в поступлении денежных средств за реализованную продукцию, в этом бюджете допускаются некоторые пределы погрешности, поэтому бюджет подлежит частым и значительным корректировкам. Тем не менее, кассовая смета, в частности, годовая или квартальная, помогает принять решение о привлечении банковских кредитов в случае нехватки денежных средств или об инвестициях в случае превышения текущих потребностей организации [1].

Бюджет денежных средств состоит из двух частей:

1. доходная часть;
2. расходная часть.

Доходная часть бюджета состоит из поступления денежных средств за реализацию своей продукции или иных денежных поступлений (дивиденды, доходы от сдачи помещений в аренду и т.д.).

Расходная часть бюджета состоит из расходов на приобретение товаров, материалов необходимых для текущей хозяйственной деятельности, выплаты заработной платы, уплаты налогов, приобретения основных средств, погашение кредитов или займов, других выплат [1].

При формировании бюджета денежных средств, предприятие может столкнуться с рядом проблем в его создании. Это асимметрия информации о своих партнёрах, поставщиках и т.д., т.е. об их платёжеспособности, финансовом положении и др.; асимметрия информации о внешней среде своего функционирования; непредвиденные обстоятельства, такие как, авария на производстве, стихийное бедствие, кризис в стране и др. Предприятие должно учитывать все возможные погрешности в составлении бюджета по максимуму, чтобы в случае чего, быстро устранить проблему, не затрагивая свою деятельность.

Чтобы понять процесс формирования бюджета денежных средств, рассмотрим такую его составляющую, как формирование платёжного календаря предприятия.

**Платежный календарь** представляет собой плановый финансовый документ, обеспечивающий ежедневное управление поступлением и расходованием денежных средств предприятия [2]. Формирование такого платёжного календаря позволяет оперативно планировать свои доходы и расходы, если на необходимость их изменения влияют какие-либо факторы.

При внедрении платежного календаря у организации возникают следующие преимущества:

- появляется возможность прогнозирования финансового состояния компании;
- повышается прозрачность процессов управления доходами и расходами организации;
- увеличиваются гибкость и обоснованность решений при изменении экономических условий функционирования компании;
- оптимизируется кредитная политика организации;
- увеличиваются степень надежности и уровень доверия к компании со стороны кредиторов, инвесторов, головной организации [2].

Этапы формирования платёжного календаря:

1. составление данных, необходимых для планирования. Этот процесс является подготовительным этапом. На основании годовых данных, которые разбиты по месяцам, более углубленно изучаются все поступления и выплаты денежных средств.

2. составляется перечень аналитических данных (статьи бюджета денежных средств, договора, поставщики, деловые партнёры и т.д.), на основании которых будет проводиться формирование платёжного календаря. Этот процесс позволит создать инструмент для контроля над будущими поступлениями и выплатами денежных средств.

После составления перечня аналитических данных формируется механизм составления и исполнения платёжного календаря. Поступления и платежи формируются на основании заявок от контрагентов. Затем проверяются данные заявки на платёжеспособность (определённые лимиты по статьям бюджета денежных средств), и сформировавшиеся платежи и выплаты заносятся в платёжный календарь. Нужно учитывать, что платёжный календарь должен быть сбалансирован по суммам денежных выплат и денежных поступлений.

3. закрепление платёжного календаря в регламентных документах, которые утверждены руководителем и являются обязательными для исполнения всеми подразделениями предприятия и их работниками.

Внутренний документ, определяющий правила функционирования платежной системы компании, должен содержать информацию о порядке прохождения заявок на оплату, сроках, лицах, ответственных за согласование и утверждение, обязанностях и полномочиях сотрудников, последовательности действий.

Для эффективного функционирования предприятия необходимо, чтобы ведение платёжного календаря было автоматизировано. Это позволит исключить вероятность влияния человеческого фактора на результаты финансовой деятельности, повысить скорость поступления финансовой информации, а также возможность корректировать или заносить данные не вручную, а в автоматическом режиме. Для этого предприятия используют специализированные программные обеспечения. Самым эффективным является такое программное обеспечение, как 1С:Бухгалтерия.



Одной из главных проблем формирования платёжного календаря является то, что для создания такого календаря требуется составить такой план платежей, где будут занесены все организации, с которыми данное предприятие сотрудничает. Это позволит учесть все выплаты и поступления денежных средств. А также требуется занести в этот план все суммы доходов и расходов, чтобы их можно было соотнести между собой, и затем планировать свою дальнейшую деятельность.

Ещё одной проблемой является то, что нужно чётко определить, какие платежи будут в приоритете, чтобы эффективно спланировать распределение денежных средств.

Также важно, чтобы каждый платеж контролировался более высокими структурами предприятия. Это нужно для того, чтобы все расходы и доходы были зафиксированы в документации.

Таким образом, бюджет денежных средств является одним из важных инструментов анализа денежных потоков, планирования работы предприятия и контроля над распределением денежных ресурсов как внутри предприятия, так и за его пределами, а также прогнозирования движения денежных средств на длительный период времени.

Платёжный календарь, как элемент формирования бюджета денежных средств, позволяет оперативно управлять поступлениями и выплатами, совершающимися в процессе деятельности предприятия, тем самым увеличивая эффективное функционирование финансовой системы предприятия.

#### Список использованных источников:

1. Бюджет денежных средств, его цель и назначение // Учебные материалы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://works.doklad.ru/view/HyFD0CLCpbY/5.html>. - Дата доступа : 01.11.2015
2. Гарифулин, А. Платёжный календарь как инструмент бюджетирования / А. Гарифулин // Планово-экономический отдел [Электронный ресурс]. – 2012. - № 1. – Режим доступа : [http://www.profiz.ru/peo/1\\_2012/platezn\\_kalendar/](http://www.profiz.ru/peo/1_2012/platezn_kalendar/). – Дата доступа: 05.11.2015

**Чураков І.І.**, студент групи Ф-479 факультету економіки  
Науковий керівник: **Корнєва Н.О.**, к.е.н., доцент кафедри фінансів  
*Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського*  
(м. Миколаїв, Україна)  
e-mail: natKorneva@rambler.ru

### Значення бухгалтерського балансу для фінансового аналізу діяльності підприємства

На сьогоднішній день в Україні утворилась нова економічна система, що побудована на ринкових відносинах. Якісні зміни торкнулися всіх ділянок управління, в тому числі і обліку та аналізу діяльності підприємства. Для управління операційною діяльністю керівництву під-приємства необхідно мати значну кількість різноманітної інформації. Одним із її джерел є фінансовий аналіз.

Неодмінною умовою повного якісного аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства є уміння читати фінансову звітність, і, зокрема, основну її форму - бухгалтерський баланс. Важливо розуміти економічний зміст кожної балансової статті, способів її оцінки, ролі в діяльності підприємства, характеру змін сум по тій чи іншій статті і значення цих змін для оцінки економіки підприємства. Уміння читати бухгалтерський баланс дає можливість тільки на підставі вивчення балансових статей одержати значний обсяг інформації про підприємство.

Актуальним є оволодіння методикою аналізу балансу. Вона дозволяє об'єктивно оцінити ефективність господарської діяльності і виробити обґрунтовані управлінські рішення з метою виявлення і використання резервів поліпшення функціонування усіх виробничих ресурсів підприємства. Уміти читати баланс повинні керівник підприємства, працівники економічних і інших служб для рішення найрізноманітніших питань.

Баланс — це звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал. Він складається з двох розділів - Активу, де представлені господарські засоби, і Пасиву, де згруповані їхні джерела. Основним елементом бухгалтерського Балансу є стаття (активна чи пасивна)[1, с.24].

Метою складання Балансу є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан підприємства на звітну дату.

Проведення аналізу фінансових звітів підприємства на основі балансу передбачає:

- попередню (загальну) оцінку фінансового стану підприємств;
- аналіз фінансової стійкості;
- аналіз платоспроможності та ліквідності підприємства;
- аналіз грошових потоків та кредитоспроможності підприємства;
- аналіз ефективності використання капіталу;
- аналіз дохідності (рентабельності);

- аналіз рівня самофінансування та валютної самоокупності;
- аналіз фінансових результатів підприємства;
- оцінку потенційного банкрутства балансу.

Для оцінки майна та капіталу підприємства застосовується декілька методів і одним із них є метод “читання балансу”.

Завданням читання та аналізу балансу є:

- простора та наочна оцінка фінансового стану господарюючого суб'єкту (експрес-аналіз балансу), а також факторів його зміни;
- більш детальна характеристика майнового та фінансового стану підприємства, результатів його діяльності у звітному періоді (деталізований аналіз балансу);
- розробка конкретних заходів направлених на більш ефективне використання фінансових ресурсів і зміцнення фінансового стану підприємства;
- прогнозування можливих фінансових результатів, економічної рентабельності, виходячи з реальних умов господарської діяльності та наявності власних і позикових ресурсів, розробка моделей фінансового стану при різних варіантах використання ресурсів.

Практика фінансового аналізу виділила основні методичні прийоми до «читання» балансу. Серед них можна виділити горизонтальний аналіз; вертикальний аналіз; трендовий аналіз; просторовий аналіз; факторний аналіз.

У сучасний період перспективним напрямком при аналізі ефективності фінансування і використання майна підприємства є застосування матричного балансу.

Матрична модель - це прямокутна таблиця, елементи (клітинки) якої відображають взаємозв'язок об'єктів. Баланс підприємства подається як матриця, рядки якої - статті активу (майно), графи - статті пасиву (джерела коштів). Розмірність матриці може повністю відповідати кількості статей активу і пасиву балансу, але досить обмежитися кількістю статей агрегованого балансу як 10/10. Істотним є поділ балансу на чотири квадрати[3, с.117].

Можна складати матричні баланси: на початок і кінець періоду; на кінець періоду; різницевий матричний баланс; баланс руху коштів.

Перші два баланси статичні і відображають зміни у структурі майна та коштів підприємства. Для перших трьох балансів матрична модель складається в ч:

- вимір розміру матриці;
- заповнення підсумкових рядків та граф відповідно до балансу, тобто заповнення "периметра" матриці;
- послідовний, починаючи з першого рядка активу балансу, вибір джерел коштів;
- перевірка всіх балансових підсумків по вертикалі та горизонталі матриці.

Особливим є третій етап складання матриці. Тут слід урахувати сукупність фінансових прав і повноважень підприємства, економічну природу оборотних і необоротних активів, власних та позикових коштів.

На сьогоднішній день все дедалі більшого значення для підприємства постає питання про необхідність використання результатів фінансового аналізу в практиці господарювання на поточний та майбутні періоди.

Для покращення фінансового стану підприємства та підвищення ефективності використання фінансових ресурсів необхідно на основі аналізу економічних показників, розрахованих на основі балансу, правильно управляти активами та пасивами.

Основними завданнями управління операційними активами та пасивами є:

- формування достатнього об'єму й необхідного складу активів та пасивів, що забезпечують задані темпи розвитку операційної діяльності;
- оптимізація обороту активів та пасивів;
- забезпечення максимальної прибутковості (рентабельності) активів при передбаченому рівні комерційного ризику;
- забезпечення постійної платоспроможності підприємства за рахунок підтримки достатнього рівня ліквідності активів;
- забезпечення мінімізації комерційного ризику використання активів при передбаченому рівні їхньої прибутковості (рентабельності).

Питання фінансового і виробничого аналізу взаємопов'язані при обґрунтуванні бізнес-планів, при контролі за їх реалізацією, в системі маркетингу, тобто в системі управління виробництвом і реалізації продукції, робіт і послуг, орієнтованої на ринок. При проведенні аналізу фінансові аналітики повинні “подивитися за межі відносних показників” і проаналізувати життєстійкість і стабільність продукції компанії, її клієнтів, керівників на її ринку.

Отже, для ефективної діяльності підприємство повинно планувати свою діяльність та передбачувати майбутній розвиток в даних умовах на певному ринку. Тому дуже важливо, щоб керівництво підприємства усвідомило необхідність оптимізації складу активів та пасивів і передбачило їх склад у наступному періоді. Завчасне виявлення цього може дати підприємству значну перевагу перед конкуруючими підприємствами.

#### Список використаних джерел:

- 1.Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: Навчальний посібник для студентів ВУЗів / О.Я. Базилінська. – К.: ЦУЛ, 2009. – 328
- 2.Фролова Т. О. Фінансовий аналіз: Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення і практичних завдань / Т. О. Фролова. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2005. – 253 с.
3. Тринька Л.Я., Іванчук (Линчанська) О.В. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник. –К.: Аперта, 2014-768с.

**Чухрій О.О.**, студентка 4 курсу, група Ф-479, факультет економіки  
Науковий керівник: **Корнєва Н.О.**, к.е.н., доцент

*Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського (м. Миколаїв, Україна)*  
e-mail: natKorneva@rambler.ru

### Оцінка ефективності формування та використання фінансових ресурсів підприємства

Фінансові ресурси підприємства – це частина грошових коштів у формі доходів і зовнішніх надходжень, призначених для виконання фінансових зобов'язань і здійснення витрат по забезпеченню розширеного відтворення. Фінансові ресурси і капітал являють собою головні об'єкти дослідження фінансів підприємства. В умовах регульованого ринку частіше застосовується поняття «капітал», який є для фінансиста реальним об'єктом і на який він може впливати постійно з метою отримання нових доходів підприємства. Таким чином, капітал – це частина фінансових ресурсів, задіяних в обороті і приносять прибутки від цього обороту. У такому сенсі капітал виступає як перетворена форма фінансових ресурсів [3].

У реальному житті рівності фінансових ресурсів і капіталу у працюючого підприємства не буває. Фінансова звітність будується так, що різницю між фінансовими ресурсами і капіталом не можна виявити.

З визначення фінансових ресурсів випливає, що за походження вони поділяються на зовнішні(залучені) і внутрішні(власні). У свою чергу внутрішні в реальній формі представлені в стандартній звітності у вигляді чистого прибутку й амортизацій, а в перетвореній формі – у вигляді зобов'язань перед працівниками підприємства, чистий прибуток являє собою частину доходів, яка утворюється після вирахування із загальної суми доходів обов'язкових платежів – податків, зборів, тарифів, пені, частини відсотків та інших обов'язкових виплат. Чистий прибуток знаходиться в розпорядженні підприємства і розділяється за рішеннями її керівних органів. Зовнішні або залучені фінансові ресурси поділяються на дві групи : власні і позикові. Такий поділ обумовлено формою капіталу, в якій він вкладається зовнішніми учасниками у розвиток даного підприємства: як підприємницький або як позиковий капітал.

Для успішного функціонування будь-якого підприємства вирішальне значення має забезпечення його діяльності необхідним обсягом фінансових ресурсів. Від джерел формування і напрямків використання фінансових ресурсів підприємства багато в чому залежить його фінансовий стан. Водночас фінансовий стан підприємства є концентрованим вираженням ефективності використання фінансових ресурсів[1].

Загальновідомо, що незалежно від виду діяльності підприємства, фінансові ресурси є найціннішим його активом, який перебуває в постійному русі, забезпечуючи операційну, інвестиційну та фінансову діяльність. Значення та роль фінансових ресурсів для функціонування підприємства зумовлює потребу в їх дослідженні та глибокому аналізі для підвищення процесу управління ними та підприємством загалом.

Комплексне вивчення формування фінансових ресурсів, ефективності їх використання здійснюється за допомогою фінансового аналізу. Аналіз фінансових ресурсів доцільно здійснювати в межах загального наукового процесу, під яким розуміють технологічний процес, де в результаті перетворення первинної облікової інформації формуються вихідні показники відносно джерел фінансування та напрямів їх використання, які складають основу інформаційного забезпечення управління фінансовими ресурсами[2].

Розглянемо оцінку ефективності формування та використання фінансових ресурсів на прикладі ТОВ «ВОЗКО». Метою аналізу фінансових ресурсів підприємства є прискорення руху фінансових ресурсів і підвищення на цій основі оборотності активів і капіталу, а також забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності підприємства.

Основним завданням аналізу фінансових ресурсів є оцінка результатів господарської діяльності за попередній та поточний роки, виявлення факторів, які позитивно чи негативно вплинули на кінцеві показники роботи підприємства, прийняття рішення про визнання структури балансу задовільною (незадовільною), а підприємства - платоспроможним (неплатоспроможним).

Аналіз прибутковості капіталу ПАТ«ВОЗКО» розглянемо за допомогою таблиці.

## Аналіз прибутковості капіталу підприємства ТОВ «ВОЗКО» за 2013-2014р. (тис. грн.)

Показники	Роки		Відхилення, тис. грн..
	2013	2014	
1.Чистий прибуток	732	381	-351
2.Середня сума загального капіталу	275863	618903	343040
3.Середня сума оборотного капіталу	-105418,4	-417218	-311799,6
4.Середня сума власного капіталу	111226	57301,5	-53924,5
5.Прибутковіть загального капіталу	0,003	0,001	-0,002
6.Прибутковіть оборотного капіталу	-0,007	-0,001	0,006
7.Прибуток власного капіталу	0,007	0,007	0
8.Виручка від реалізації	407977	341239	-66738
9.Прибутковіть реалізації (рентабельність продажу)	0,002	0,001	-0,001

Згідно таблиці прибуток загального капіталу досягнув свого максимального значення у 2013 році і дорівнював 0,003. Але протягом двох років цей показник зменшився на -0,002, що свідчить про тенденцію до зниження прибутковості загального капіталу підприємства. Прибутковіть оборотного та власного капіталу також знизилась на 0,006 та 0 пунктів відповідно. Продуктивність реалізації (рентабельність продажів) показує, яку частку становить чистий прибуток у виручці від реалізації (нормативне значення  $\geq 0,3$ , в умовах високого податкового тиску  $\geq 0,15$ ), у нашому випадку порівняно з 2013 роком зменшилась на 0,001.

## Список використаних джерел:

1. Бердар М. М. Управління процесом формування і використання фінансових ресурсів підприємства [Текст] / Наукова публікація М. М. Бердар // Актуальні проблеми економіки. - 2008. - №5. - С.133-138.є
2. Глазуров В.Н. Аналіз фінансового стану підприємства // Фінанси України. -2014.- №2.
3. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: Підручник [Текст] / Під ред. А. М. Поддєрьогіна // - 2-ге вид., перероб. і доп. - К. : КНЕУ, 2010. - 384с.

**Швец М.А.**, студентка 4 курсу, група 1271-Ф, факультет економіки і права  
 Научний керівитель: **Калашников А.Н.**, старший преподаватель  
*Гомельский филиал Международного университета «МИТСО»*  
*(г. Гомель, Республика Беларусь)*  
 e-mail: mary.20101994@yandex.ru

### Оценка финансового состояния ММУ ОАО «Гомельтехмонтаж» и пути его улучшения в современных условиях хозяйствования

Одним из важнейших условий успешного управления финансами организации является анализ ее финансового положения, который используется при регулировании кризисного предприятия для разработки и выбора критериев, позволяющих принять правильное финансовое решение, или практического использования этих критериев с учетом конкретных условий деятельности организации.

Финансовое состояние организации – это уровень сбалансированности отдельных структурных элементов активов и капитала организации, а также уровень эффективности их использования [2].

Финансовое состояние представляет собой совокупность показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов: показатели платежеспособности и ликвидности; показатели финансовой устойчивости; показатели эффективности использования средств; показатели прибыльности и рентабельности.

Анализ и систематический контроль финансового состояния организации позволяют оперативно выявить негативные стороны в работе организации и своевременно принять меры по выходу из сложившейся ситуации.

Именно поэтому вопросы анализа финансового состояния организации актуальны в нашей стране.

Методика анализа финансового состояния организации включает анализ финансовой структуры баланса, оценку платежеспособности и ликвидности, оценку финансовой устойчивости, оценку деловой активности, анализ структуры, динамики и формирования прибыли, оценку доходности (рентабельности) [1].

Возможные пути улучшения финансового состояния организации включают повышение платежеспособности и ликвидности организации, повышение финансовых результатов деятельности организации, повышение финансовой устойчивости организации, повышение деловой активности организации.

Важным показателем финансового состояния любой организации является прибыль и рентабельность. Структура и динамика прибыли ММУ ОАО «Гомельтехмонтаж» представлена в таблице 1.

Проанализировав изменение прибыли ММУ ОАО «Гомельтехмонтаж» за 2012–2014 года можно сделать вывод, что наибольшее влияние на конечную прибыль организации оказывает такой вид прибыли, как прибыль от реализации. В 2014 г. наблюдается рост прибыли от реализации с 1 985 млн руб. до 7 844 млн руб., то есть на 5 859 млн руб. В 2013 г. величина полученной прибыли от реализации уменьшается на 708 млн руб. до суммы, равной 1 277 млн руб. Как показатель прибыльности непосредственно продаж основной продукции, работ, услуг, эта прибыль является одной из важнейших. Ее динамика явно свидетельствует о том, что к 2014 г. финансовое состояние ММУ ОАО «Гомельтехмонтаж» улучшается. Изменение прибыли от инвестиционной, финансовой и иной деятельности ММУ ОАО «Гомельтехмонтаж» в 2012–2014 гг. оказывает влияние на конечный финансовый результат работы организации. Так, в 2012 г. она составила 141 млн руб., в 2013 – 195 млн руб., в 2014 – 573 млн руб.

Таблица 1

**Структура и динамика прибыли ММУ ОАО «Гомельтехмонтаж» за 2012–2014 гг., млн руб.**

Показатели	Период (годы)			Изменение, +/-		Темпы роста, %	
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г. / 2012 г.	2014 г. / 2013 г.	2013 г. / 2012 г.	2014 г. / 2013 г.
1. Валовая прибыль	6 327	6 715	17 591	388	10 876	106,1	262,0
2. Прибыль (убыток) от реализации продукции	1 985	1 277	7 844	-708	6 567	64,3	614,3
3. Прибыль (убыток) от текущей деятельности, млн руб.	1 588	649	6 403	-939	5 754	40,9	9,86 раза
4. Прибыль (убыток) от инвестиционной, финансовой и иной деятельности, млн. руб.	141	195	573	54	378	138,3	293,8
5. Прибыль (убыток) до налогообложения, млн руб.	1 729	844	6 976	-885	6 132	48,8	826,5
6. Чистая (нераспределенная) прибыль	1 366	548	4 660	-818	4 112	40,1	850,4

Таким образом, можно сделать вывод, что в течение рассматриваемого периода организация, в общем, работает с прибылью. Сведения о динамике рентабельности ММУ ОАО «Гомельтехмонтаж» представлены в таблице 2.

Таблица 2

**Сведения о динамике рентабельности ММУ ОАО «Гомельтехмонтаж» за 2012–2014 гг.**

Показатели	Период (годы)			Изменение, +/-		Темп роста, %	
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2013 / 2012	2014 / 2013	2013 / 2012	2014 / 2013
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Средняя стоимость совокупных активов, млн руб.	8 380	11 606	13 887	3 226	2 281	138,5	119,7
2. Средняя величина источников собственных средств, млн руб.	7 322	9 514	12 291	2 192	2 777	129,9	129,2
3. Средняя величина источников привлеченных и заемных средств, млн руб.	7 419	10 471	13 201	3 053	2 730	141,1	126,1
4. Средняя стоимость долгосрочных активов, млн руб.	6 255	7 419	8 715	1 165	1 296	118,6	117,5
5. Средняя стоимость краткосрочных активов, млн руб.	6 509	8 486	12 476	1 978	3 990	130,4	147,0
6. Выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг, млн руб.	33 462	54 247	70 446	20 785	16 199	162,1	129,9
7. Прибыль от реализации товаров, продукции, работ, услуг, млн руб.	1 985	1 277	7 844	-708	6 567	64,3	614,3

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5	6	7	8
8. Прибыль за отчетный период, млн руб.	1 729	844	6 976	-885	6 132	48,8	826,5
9. Чистая прибыль, млн руб.	1 366	548	4 660	-818	4 112	40,1	850
10. Показатели рентабельности:							
10.1. рентабельность продаж, %	5,93	2,35	11,13	-3,58	8,78	×	×
10.2. рентабельность реализованной продукции, %	7,32	2,69	14,84	-4,63	12,15	×	×
10.3. рентабельность совокупных активов, рассчитанная по следующим показателям:							
10.3.1. прибыли за отчетный период, %	20,63	7,27	50,24	-13,36	42,96	×	×
10.4. рентабельность долгосрочных активов, исчисленная по следующим показателям:							
10.4.1. прибыли за отчетный период, %	27,64	11,38	80,05	-16,27	68,67	×	×
10.5. рентабельность краткосрочных активов, определенная по следующим показателям:							
10.5.1. прибыли за отчетный период, %	26,57	9,95	55,92	-16,62	45,97	×	×

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы организации в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, инвестиционной, финансовой), окупаемость затрат и т. д. Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами, понесенными затратами.

В целом за три года наблюдается увеличение рентабельности деятельности организации. Так, рентабельность продаж ММУ ОАО «Гомельтехмонтаж» увеличивается в 2014 г. с 5,93 % до 11,13 %. В 2013 г. наблюдается снижение рентабельности продаж на 3,58 процентных пункта и составляет 2,35 %. Рентабельность реализованной продукции, определяемая как отношение прибыли от реализации к себестоимости произведенной и реализованной продукции, так же увеличивается в 2014 году с 7,32 % до 14,84 %. В 2013 г. рентабельность производственной деятельности уменьшилась на 4,63 процентных пункта и составила 2,69 %. К концу 2013 г. наблюдается повышение величины рентабельности капитала до 50,24 %. Рентабельность долгосрочных активов за анализируемый период имеет положительную динамику. Так, в 2014 г. она увеличилась и составила 80,05 %, в 2013 г. наблюдается понижение этого показателя до 11,38 %. Рентабельность краткосрочных активов также имеет положительную динамику. Так в 2013 г. она снизилась и составила 9,95 %, но в 2014 году увеличилась и составила 55,92 %.

В таблице 3 представлены сведения о ликвидности и платежеспособности ММУ ОАО «Гомельтехмонтаж». Важным этапом анализа финансового состояния является анализ финансовых показателей, разделенных на несколько групп: показатели ликвидности и платежеспособности, показатели структуры капитала, показатели деловой активности.

Таблица 3

**Сведения о ликвидности и платежеспособности ММУ ОАО «Гомельтехмонтаж» за 2012–2014 гг.**

Показатели	Период (годы)			Изменение, +/-		Темп роста, %	
	2012г.	2013г.	2014г.	2013/ 2012	2014 / 2013	2013/ 2012	2014/ 2013
1. Краткосрочные активы, млн руб.	9 714	15 418	18 137	5 704	2 719	158,7	117,6
2. Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения, млн руб.	900	432	3 122	-468	2 690	48,0	722,7
3. Краткосрочная дебиторская задолженность, млн руб.	4 196	12 417	11 908	8 221	-509	295,9	95,9
4. Краткосрочные обязательства, млн руб.	7 928	13 014	13 388	5 086	374	164,2	102,9
5. Собственные оборотные средства, млн руб.	1 786	2 404	4 749	618	2 345	134,6	197,5
6. Показатели ликвидности:							
6.1. коэффициент абсолютной ликвидности	0,11	0,03	0,23	-0,08	0,20	×	×
6.2. коэффициент промежуточной ликвидности	0,64	0,99	1,12	0,34	0,14	×	×
6.3. коэффициент текущей ликвидности	1,23	1,18	1,35	-0,04	0,17	×	×
6.4. коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,18	0,16	0,26	-0,03	0,11	×	×
6.5. коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами	0,47	0,56	0,48	0,09	-0,08	×	×

Как видно из таблицы, коэффициент абсолютной ликвидности, раскрывающий реальную платежеспособность организации, теоретически допустимый уровень которого составляет 0,1 (для организаций промышленности), в 2012 г составляет 0,11 в 2013 г. уменьшается и составляет 0,03, а в 2014 г. составляет 0,23. Коэффициент промежуточной ликвидности характеризует потенциальную платежеспособность ММУ ОАО «Гомельтехмонтаж» в 2012–2014 гг. Значение этого показателя, величина которого по нормативу должна быть не ниже 0,8, к концу 2014 г. составляет 1,12.

Коэффициент текущей ликвидности показывает степень покрытия краткосрочными активами краткосрочных обязательств организации и характеризует ожидаемую платежеспособность на период средней продолжительности одного оборота всех оборотных средств. Норматив коэффициента для организаций промышленности – 1,7. Для ММУ ОАО «Гомельтехмонтаж» значение коэффициента в 2012 году составляет 1,23. В 2013 г. величина коэффициента уменьшается и достигает значения 1,18. В 2014 г. величина коэффициента текущей ликвидности увеличился до уровня 1,35.

К концу 2012 г. ММУ ОАО «Гомельтехмонтаж» активно использует собственный капитал для формирования краткосрочных активов. Это наглядно отражается на динамике коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, величина которого показывает долю краткосрочных активов, сформированных за счет собственных источников организации. Если в 2012 г. значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами имело 0,18, то в 2013 г. он снижается до 0,16. К концу 2014 г. наблюдается увеличение этого показателя – значение коэффициента составляет 0,26.

В целом по проделанному анализу можно сделать следующие выводы, касающиеся результатов анализа и изменения финансового состояния ММУ ОАО «Гомельтехмонтаж» в период с 2012 по 2014 годы:

- динамика экономических показателей носит устойчивый характер, организация развивается равномерно;
- изменение прибыли и рентабельности организации в анализируемом периоде носит устойчивый характер с ухудшением ситуации в 2013 г.;
- ключевыми факторами роста прибыли и рентабельности в организации выступают наращивание производственных мощностей и устойчивое снижение затрат путем постепенного поиска и использования выявляемых резервов снижения затрат;
- динамика финансовых коэффициентов, характеризующих финансовое состояние, свидетельствует об улучшении финансового состояния ММУ ОАО «Гомельтехмонтаж» в период с 2012 по 2014 годы.

Таким образом, возникает необходимость разрабатывать мероприятия, направленные на рост платежеспособности, увеличение объемов продаж работ и услуг, а так же на снижение расходов организации.

#### Список использованных источников:

1. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: учебник / Г.В. Савицкая. – 2-е изд., испр. и доп. – Минск: РИПО, 2012 – 367 с.
2. Экономический анализ деятельности организации (предприятия): учеб. пособие в вопросах и ответах / авт.-сост. Д.В. Шпарун. – Гомель: Гомельский филиал Международного университета «МИТСО», 2014. – 198 с.

**Шендрік А.О.**, студентка 4 курсу, група ХМ-21, ХТФ  
Науковий керівник: **Петровська І.П.**, асистент  
*Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут» (м. Київ, Україна)*  
e-mail: alisashen2007@yahoo.com

### **Фінансова політика у промисловому секторі економіки України: сучасні проблеми та перспективи**

Основою для створення певної фінансової політики держави є фінансова система, за допомогою якої ґрунтується співробітництво об'єктів фінансової системи в країні та співробітництво з державами-партнерами.

Фінансова політика - це сукупність розподільчих заходів, які здійснює держава через фінансову систему.

Можна виділити три основні проблемні сфери сучасної фінансової політики, стосовно виробничої підприємницької діяльності:

#### 1. Грошово-кредитна політика НБУ

Грошово-кредитна політика – це сукупність дій, заходів держави у сфері грошово-кредитного регулювання. Нині грошово-кредитна політика НБУ, як складова частина економічної політики країни, має забезпечити відповідне монетарне підґрунтя, як найбільш оптимальне для сьогодення, для стабільного соціально-економічного розвитку – цінову стабільність та низьку інфляцію у довгостроковому періоді, а також досягнення загального рівня виробництва, що характеризувалось би повною зайнятістю.

Проблемами проведення НБУ грошово-кредитної політики є :

- відсутність визначених основних цілей монетарної політики НБУ, вирішення тільки поточних завдань та невизначеністю перспективних напрямків розвитку грошово-кредитної політики з боку НБУ;

- незабезпеченість стабільності грошової одиниці України;
- скорочення реального ВВП на 6,8% порівняно з 2014 роком [1];
- зниження виробництва ВВП у країні, що супроводжується значним ціновим зростанням
- недостатня взаємодія уряду з суспільством, не має цілком пояснити та обґрунтувати суть політики НБУ, що призводить до недовіри з боку населення;

Напрямами покращення проведення грошово-кредитної політики:

- визначення стратегічних цілей проведення грошово-кредитної політики Національним банком;
- удосконалення методів проведення монетарної політики;
- активізувати роботу щодо розробки та реалізації спільної програми НБУ та КМУ за участі громадських організацій бізнесу, експертів, науковців та роботодавців щодо кредитування реального сектора економіки державними та комерційними банками за адекватної вартості кредитних ресурсів;

## 2. Функціонування офшорних зон та офшорних компаній

З метою мінімізації податків і захисту свого капіталу практично у всіх видах діяльності і у всіх країнах бізнесмени використовують офшори як один із способів ухилення від оподаткування для багатьох підприємницьких структур є переведення фінансових ресурсів або діяльності за межі власної країни для того, щоб вони стали недосяжними для національних податкових інституцій, при цьому світові глобалізаційні процеси та інтернаціоналізація фінансової діяльності значно спрощують реалізацію таких операцій. Термін «офшорна зона» означає країну з низькою або нульовою податковою ставкою на прибуток, визначений рівень банківської або комерційної таємниці і мінімальною або повною відсутністю резервних вимог центрального банку чи обмежень по конвертованості валюти. Проблема у загальному вигляді полягає в тому, що не зважаючи на те, що розробці і реалізації заходів з протидії ухиленню від сплати податків, у тому числі з використанням офшорних центрів, приділяється значна увага фінансовими і правоохоронними органами багатьох країн, і враховуючи суспільну небезпеку злочинів, які вчинюються в сфері оподаткування, держава вживає певних заходів з метою ефективного регулювання цього процесу, а також попередження злочинів, що вчинюються в зазначеній сфері, кількість і обсяги таких операцій в Україні постійно зростають.

Перспективними заходами з реалізації деофшоризації економіки України :

- забезпечити скорочення витрат часу та коштів платників податків на нарахування та сплату податків шляхом скорочення кількості та обсягів податкової звітності, розширення можливостей безперешкодного дистанційного звітування та сплати податків (електронні сервіси);
- встановити особисту фінансову відповідальність працівників податкових та митних органів за втрати, яких зазнали суб'єкти підприємницької діяльності через незаконні дії або бездіяльність чиновників;
- запровадження законодавчих умов та стимулів у вигляді пільг і програм лояльності для приватних підприємств в системі оподаткування;
- запровадити механізм надання державних гарантій для бізнес-проектів, що кредитуються державними банками, відповідно до пріоритетів економічної політики;

## 3. Невміле використання інтелектуального капіталу

Після переходу України на ринкову систему економіки гостро постало питання про подальші методи удосконалення виробничої технічної бази вітчизняних підприємств, що вимагає залучення не тільки внутрішніх, але і зарубіжних інвестицій. Проблема полягає в тому, що на нинішньому етапі розвитку нашої держави, всупереч високому рівню інноваційних проектів і пропозицій, ми спостерігаємо досить низьку зацікавленість інвесторів, як зарубіжних так і вітчизняних. Викликано це тим, що при нинішньому функціонуванні грошово-кредитної і податкової системи процес переобладнання зажадає великих витрат, що підвищить ціну на продукцію і знизить нашу конкурентоспроможність і, відповідно, окупність цього підприємства. Все це призводить до зниження потреби у висококваліфікованих фахівцях у промисловій галузі, здатних не тільки оптимізувати робочий процес, але і запропонувати абсолютно нові науково-технічні рішення в галузі. Надалі це спричинило за собою відтік інтелектуального капіталу за кордон.

Методи вирішення проблем цієї сфери:

- преференційні держзакупівлі промислової продукції вітчизняного виробництва, нарощування державних витратків розвитку;
- комерціалізація науки;
- створення стимулів для залучення до України висококваліфікованих фахівців та припинення відтоку талантів;
- податкові й митні стимули для нових виробничих, науково-дослідницьких та ІТ – підприємств;

Отже, сучасний стан фінансової політики несе за собою наслідки, що негативно відбиваються на розвитку економічної та промислової сфери країни і для усунення даних проблем необхідно забезпечити комплексні заходи які будуть включати забезпечення максимальної прозорості для суспільства кредитно-податкової системи та



удосконалення методів її реалізації, а також визначити стратегічні цілі, за допомогою яких можна буде поетапно відновити стабільний стан економіки країни, подолати інфляційні процеси, забезпечити високий ВВП та вийти на новий рівень у світовій економічній арені.

#### Список використаних джерел:

1. Матеріали офіційного сайту Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index> (дата звернення 28.05.2015р.)
2. Основні засади грошово-кредитної політики на 2015 рік [Електронний ресурс] / Рада національного банку України. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=10465306> (дата звернення 28.05.2015р.)
3. Мірошніченко О.В. Використання офшорних механізмів ухилення від сплати податків серед загроз економічній безпеці України / О.В. Мірошніченко // Вісник економічної науки України. – 2011. – № 1. – С. 88-94.
4. Кахович О.О. Функціонування офшорного бізнесу та необхідність його законодавчого регулювання / О.О. Кахович // Економічний простір. – 2011. – № 46. – С. 13-20.
5. Схеми та перспективи виводу капіталів до офшорних зон / Інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку «Україна фінансова». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.u-fin.com.ua/analit\\_mat/poradnyk/109.htm](http://www.u-fin.com.ua/analit_mat/poradnyk/109.htm).
6. Монетарний трансмісійний механізм в Україні: Науково-аналітичні матеріали. Вип. 9 / В.І. Міщенко, О.І. Петрик, А.В. Сомик, Р.С. Лисенко та ін. – К.; Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2008. – 5-8 с.
7. Діба В.М. Інтелектуальний капітал як об'єкт бухгалтерського обліку // Фінанси України. – 2009. – №2. – С. 118–125.
8. ВР: Комітет з питань промислової політики та підприємництва. Модель промислової політики України - Березень 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://kneu.edu.ua/userfiles/Credit\\_Economics\\_Department/KMBD/Model\\_promislovoD197\\_polD196tiki\\_UkraD197ni.pdf](https://kneu.edu.ua/userfiles/Credit_Economics_Department/KMBD/Model_promislovoD197_polD196tiki_UkraD197ni.pdf)

**Шитикова С.Ф.**, студентка 3 курсу, група 1371-Ф, факультет економіки і права  
Научный руководитель: **Коваленко С.А.**, к.с.-х.н., доцент  
*Гомельский филиал Международного университета «МИТСО»*  
(г. Гомель, Республика Беларусь)  
e-mail: Svetlana.Shitikova@mail.ru

#### **Современное состояние и перспектива развития безналичных расчетов в Республике Беларусь с использованием банковских платежных карточек**

В последние годы тема «пластиковых денег» принимает все большую актуальность. Эксперты, анализирующие тенденции создания нового экономического пространства с общей валютой, в своих отчетах делают упор на тематику платежных карточек. На сегодняшний день стремление к созданию единого платежного пространства и соответственно выбор платежных инструментов – это действительно современные тенденции во всех государствах. Актуальность темы очевидна, так как все чаще и чаще в нашей жизни мы сталкиваемся с безналичными электронными расчетами, и все чаще современные инструменты денежного обращения начинают вытеснять на некоторых рынках своих предшественников – наличные и безналичные деньги. Причины процесса достаточно очевидны, так как те средства денежного обращения, которые мы имеем сейчас, отнюдь не являются идеальными и поэтому идет их непрерывное совершенствование.

Развитие экономики невозможно без создания высокоэффективной системы денежного обращения и использования современных платежных механизмов. Компонентами денежного обращения являются наличные деньги и безналичные расчеты. Использование безналичной формы расчетов позволяет в определенной степени стабилизировать финансово-кредитную систему государства за счет ускорения возврата банковских кредитов, поступлений платежей в бюджет, улучшения расчетно-платежных отношений между субъектами хозяйствования, сокращения затрат на поддержку наличного денежного оборота.

Из существующего многообразия форм безналичных расчетов – расчеты банковскими платежными карточками являются одной из несложных форм расчетов с точки зрения учета. Это объясняется автоматизацией процесса использования платежных карточек.

Банковская платежная карточка – персонифицированное либо неперсонифицированное средство проведения безналичных платежей за товары и услуги, получения наличных денег и осуществления иных операций, предусмотренных законодательством Республики Беларусь [1, с. 64].

Для выполнения безналичных платежей с использованием банковских платежных карточек создается специальная система расчетов, которая включает банковские и другие операции с ними.

Организация, которая является владельцем данной системы, определяет правила и процедуру проведения операций с банковскими платежными карточками в ее рамках. Члены системы являются одновременно ее участниками, в число которых входят банки-эквайеры, выполняющие операции с банковскими платежными карточками в соответствии с правилами системы на основе договоров, заключенных с ее членами, а также процессинговые центры.

Участники системы обеспечивают эмиссию банковских платежных карточек, их использование, процессинг, эквайринг и выполнение расчетов по операциям, совершаемым при использовании этих карточек.

Выделяют следующие виды систем расчетов с использованием банковских платежных карточек: международная система, внутренняя система, частная система. В Республике Беларусь эмитируются карточки таких международных систем как Visa, MasterCard, Union Card, Diners Club, JCB.

Развитие системы безналичных расчетов является актуальной задачей для большинства экономически развитых стран мира. Международный опыт свидетельствует о том, что государство может способствовать росту безналичных платежей посредством использования мер стимулирующего характера и проведения мероприятий, направленных на повышение финансовой грамотности населения. В Республике Беларусь развитию системы безналичных расчетов по розничным платежам уделяется значительное внимание на уровне Правительства и Национального банка. В результате работы, проведенной на всех уровнях в течение последних 10–15 лет:

- создана и совершенствуется нормативная правовая база, регулирующая проведение безналичных платежей;
- экономически активное население страны переведено на выплату заработной платы через счета в банках;
- гражданам предоставлена возможность использования различных электронных платежных инструментов и средств платежа для осуществления безналичных расчетов в сфере розничной торговли и услуг: банковских пластиковых карточек, электронных денег, систем дистанционного банковского обслуживания (интернет-банкинг, мобильный банкинг, SMS-банкинг).

Вместе с тем необходимо отметить, что объемы операций, произведенных с использованием электронных денег, пока относительно невелики. Связано это с наличием некоторых проблем в использовании банковской пластиковой карточки, к которым относятся: большие очереди у банкоматов, затрудняющие снятие денег, которые являются следствием недостаточно развитой программы технологической структуры; возможные взломы компьютерных сетей банка хакерами, перехват данных о банковских платежных картах и их владельцах при расчетах через сеть Интернет; курсовая разница – держатель карты может потерять на обмене валюты; недоверие населения к современным платежным инструментам; низкий уровень финансовой грамотности населения; недостаточно развитая инфраструктура в части оснащения объектами программно-технического оборудования населенных пунктов в сельской местности при невысоком качестве каналов связи; недостаточное количество магазинов, принимающих к оплате банковские карточки и высокая стоимость оборудования и эквайринга – услуги, благодаря которой предприятия торговли могут принимать от клиентов платежи посредством банковских карт; сдерживают дальнейшее развитие безналичных платежей проблемные вопросы, возникающие у предприятий торговли и сервиса в процессе установки и использования терминального оборудования [2, с.115].

Согласно статистике (рисунок 1), белорусы не прочь воспользоваться и дистанционными банковскими услугами. Самая популярная среди них – интернет-банкинг (85,6 %) и мобильный банкинг (12,6 %).

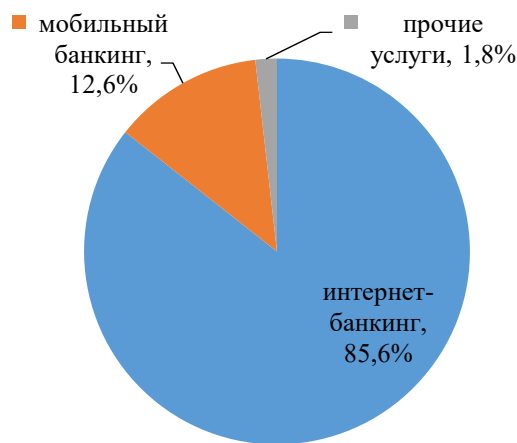


Рис. 1. Статистика дистанционных банковских услуг

По количеству терминалов на 1 миллион жителей в 2014 году Республика Беларусь была на 12 месте в Европе. И это несмотря на то, что в торговых точках терминалы появляются все чаще. В этом году прирост составил 1102 единицы на миллион населения – до 10,8 тыс.

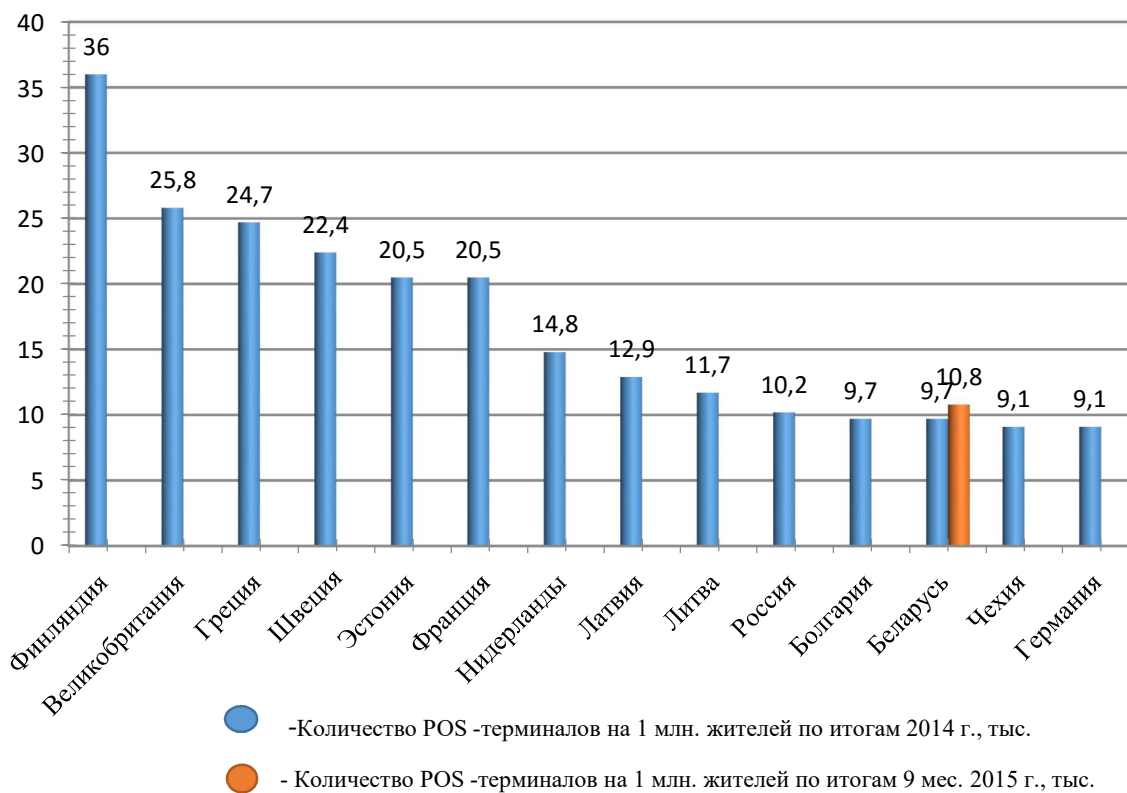


Рис. 2. Количество POS-терминалов на 1 млн. жителей в разрезе стран [4]

Доля безналичных операций по банковским платежным карточкам постоянно растет. Так, за 9 месяцев 2015 года этот показатель увеличился на 8 % и составил уже 76 % от общего количества безналичных операций.

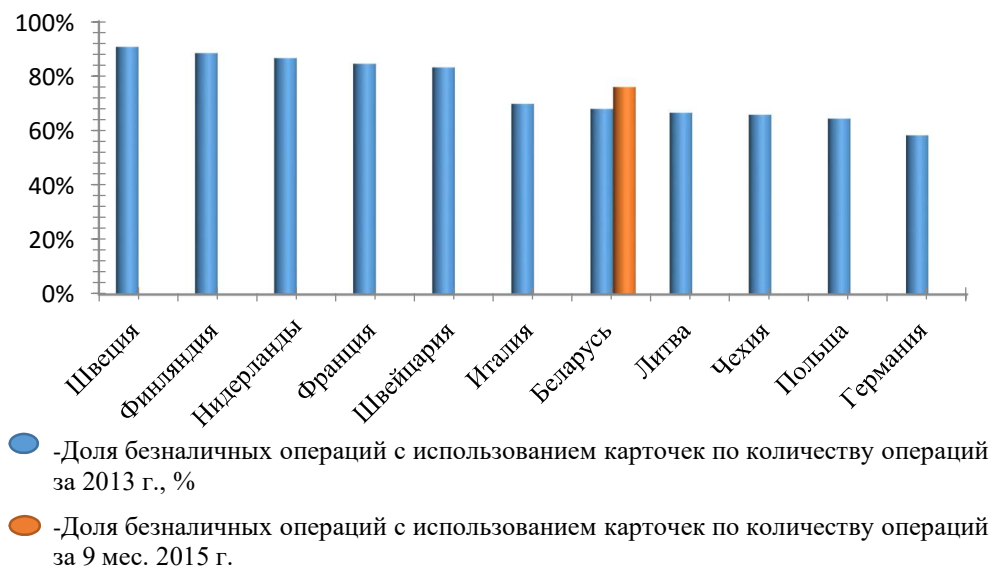


Рис. 3. Доля безналичных операций с использованием карточек по количеству операций

При выпуске платежных карт банки сталкиваются с проблемой того, что держатели платежных карточек на территории Беларуси используют их в основном для снятия денежной наличности. В Республике Беларусь удельный вес безналичных операций в общем количестве операций с использованием платежных карточек на 01.01.2015 года составил 22%. Аналогичный показатель на 01.01.2014 года составил – 11,4 % [3, с.16].

Залогом успешного функционирования системы безналичных расчетов по розничным платежам является создание технической возможности воспользоваться карточкой держателю в любом месте и в любое время при оплате товаров, работ и услуг, но из-за недостаточного развития программы технологической инфраструктуры у пользователей возникают некоторые трудности, например, большие очереди у банкоматов, замедляющие скорость снятия денег.

Сдерживают дальнейшее развитие безналичных платежей проблемные вопросы, возникающие у предприятий торговли и сервиса в процессе установки и использования терминального оборудования: длительные сроки установки терминального оборудования во вновь создаваемых торговых объектах (от одного до четырех месяцев), сроки ремонта терминального оборудования (до одного месяца). Поступают нарекания от организаций торговли и сервиса по вопросу длительного срока замены устаревших платежных терминалов более современными (более 30 календарных дней).

Для решения данных проблем необходимо:

- 1) предоставлять потребителям право выбора формы оплаты товаров (работ, услуг);
- 2) обеспечивать условия для осуществления расчетов преимущественно в безналичной форме, через стимулирование организаций торговли (сервиса) и населения к расчетам за товары (работы, услуги) в безналичной форме;
- 3) повышать качество предоставления банковских услуг населению и расчетного обслуживания организаций торговли (сервиса), в том числе за счет внедрения новых технологий;
- 4) обеспечивать сбор отчетности об использовании современных электронных платежных инструментов и средств платежа, систем дистанционного банковского обслуживания, а также о доле безналичного денежного оборота в розничном товарообороте организаций розничной торговли и доле безналичного денежного оборота в объеме платных услуг населению, полученных с использованием карточек, электронных денег, платежных инструкций, переданных посредством систем дистанционного банковского обслуживания.

Таким образом, необходимо обеспечить баланс мер по защите прав потребителей и экономической эффективностью применяемых мер по обеспечению безопасности платежных операций, во избежание снижения привлекательности расчетов с использованием платежных карт и дестимулирования безналичных расчетов.

#### Список использованных источников:

1. Короткевич, А.И. Денежное обращение и кредит: учеб. пособие / А.И. Короткевич, И.И. Очольда. – Минск: ТетраСистемс, 2008. – 352 с.
2. Маркова, О.М. Коммерческие банки и их операции: учеб. пособие / О.М. Маркова. – Москва: Банки и биржи, 2011. – 288 с.
3. Стефанович, Л.М. Развитие безналичных розничных платежей в Беларуси / Л.М. Стефанович // Банковский вестник. – 2014. – № 5. – С.15–21.
4. Официальный сайт Национального банка РБ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.nbrb.by](http://www.nbrb.by).

**Щетько П.А.**, студент 5 курса, группа МК-14, инженерно-экономический факультет  
Научный руководитель: **Рыхлицкая А.В.**, ассистент  
*Белорусский государственный технологический университет (г. Минск, Беларусь)*  
e-mail: [wiwarheopterix@gmail.com](mailto:wiwarheopterix@gmail.com)

### Пути совершенствования финансовой политики Республики Беларусь

Низкие темпы экономического роста, высокий уровень инфляции а так же дефицит государственного бюджета, убыточная работа множество предприятия отраслей народного хозяйства, необходимость поддержки определенных групп населения путем «высасывания» средств из преуспевающих предприятий, ограниченность финансовых ресурсов на всех уровнях экономики и некомпетентность кадров свидетельствуют о необходимости поиска путей совершенствования финансовой политики.

Очевидно, что основным инструментом для решения данных проблем будет служить проведение в стране экономических реформ. В республике стабилизационный этап, предшествующий более активным мероприятиям,

затянулся. Очевиден тот факт, что политика «поспешай медленно», которая до этого так активно пропагандировалась, не возымела должного эффекта.

В сегодняшних условиях либеральной экономики делать ставку на административных ресурсах не самый эффективный вариант. Экстенсивные факторы производства уже не показывают тех результатов, которые были достижимы в первые годы после развала Советского Союза. В наше время больше будет иметь смысл концентрироваться на стимулировании предпринимательской инициативы и создание условий для повышения активности хозяйствующих субъектов. Основопологающую роль в либеральной, современной рыночной политике составляет признание свободы предпринимательства, во введении различных форм собственности, четком разделении государства как собственника и регулятора, приватизации государственной собственности и в переходе к смешанной экономике, основанной на умелом сочетании частных и государственных хозяйствующих субъектов.

Переход к рыночному механизму хозяйствования объективно предполагает финансовую либерализацию. При значительной экономической нестабильности, имеющей место в нашей республике, нельзя отказаться о системы контроля. В то же время желание участвовать в различных экономических союзах диктует определенные требования к финансовой и экономической системе нашей страны.

При реформировании финансовой сферы правительству следует укрепить основы финансовой системы – отчетность, законодательную базу, обеспечение соблюдения соглашений, порядок раскрытия информации, новые структуры регулирования и контроля. На смену прямому вмешательству государства должна прийти адекватная система законодательства и регулирования.

Так активное участие Беларуси в региональных экономических союзах, например, в Евразийском экономическом сообществе вызывает необходимость реформирования налоговой системы. Основное направление совершенствования налоговой политики республики состоит в снижении налоговой нагрузки. Кроме этого налоговую политику в 2009 году предполагается проводить по следующим направлениям: повышение эффективности налоговой системы, выравнивание условий налогообложения для плательщиков, упорядочение вопросов взимания местных налогов и сборов. [5, с. 13]

На сегодняшний день назрела необходимость снижения налогового давления на заработную плату для снижения общего уровня нагрузки и повышения благосостояния граждан. Это вызвано тем, что за последние годы наблюдается устойчивое сокращение уровня изъятия по подоходному налогу. Одной из причин такой тенденции является снижение общего уровня жизни и дохода населения. Но большое влияние также оказывает сокрытие объекта налогообложения. Поэтому целесообразно снизить подоходный налог по аналогии с российской практикой[4].

В отношении такого важного источника доходов бюджета, как налог на прибыль тоже необходимы преобразования. Эти преобразования должны коснуться правил исчисления налогооблагаемой базы, из которой необходимо исключить все затраты, непосредственно связанные с осуществлением производственной деятельности.

Для нашей налоговой системы характерно наличие большого числа налоговых льгот, что значительно снижает поступления в бюджет и снижает стимулы к повышению эффективности деятельности хозяйствующих субъектов. Нельзя отказаться от льгот, связанных со структурной перестройкой экономики и стимулированием инвестиций. В нынешних условиях они должны иметь временный и направленный характер и, что особенно важно – выдаваться участникам экономической деятельности, а не отдельным территориям и регионам. Систему налоговых льгот в нашей республике необходимо переориентировать от социально-защитных к инвестиционно-стимулирующим льготам.[3]

Основным недостатком современной бюджетно-налоговой политики РБ является решение повседневных задач по наведению дисциплины в ущерб реализации стратегических планов.

Значительным достижением в области бюджетной политики стал отказ с 2004 года от эмиссионного кредитования дефицита государственного бюджета. Прекращение практики эмиссионного кредитования может создать условия как для снижения инфляции, так и для макроэкономической стабилизации в целом.

В области бюджетной политики большое значение имеет работа по увеличению государственных доходов и изысканию дополнительных источников финансирования государственных расходов. Сложность решения данной проблемы состоит в том, что налоговые источники на сегодняшний день не могут быть увеличены, так как дальнейшее увеличение налоговой нагрузки на реальный сектор экономики приведет к падению эффективности производства и снижению конкурентоспособности отечественной продукции.[2]

В условиях ограниченности финансовых ресурсов проблема поиска дополнительных неналоговых источников доходов стоит очень остро. Одним из основных направлений увеличения доходов бюджета должно стать использование выгодного географического положения республики. Развитие туризма, сети придорожного и приграничного сервиса. Одним из новейших направлений развития туризма может стать сельский туризм, такой популярный сейчас в Европе. Начиная с 2002 года, в республике реализуются мероприятия по расширению сети платных автостоянок и парковок в городах республики. За счет расширения услуг по парковке автотранспорта в местные бюджеты ежегодно поступает 1,5 млрд. рублей. [1, с.24]

Как пример распределение средств между регионами произведено пропорционально объемам реализованной продукции сельского хозяйства и площади сельскохозяйственных угодий с корректировкой на кадастровую оценку этих земель. На 2014 год расходы местного дорожного хозяйства предусмотрены в сумме 936,7 млрд. Вг. В рамках реализации программы «Дороги Беларуси» запланированы ассигнования на содержание и текущий ремонт местных автомобильных дорог в сумме 827,8 млрд. Вг, на капитальный ремонт местных автомобильных дорог – 73,8 млрд. Вг, на строительство и реконструкцию местных автомобильных дорог – 35,1 млрд. Вг. В рамках сформированных расчетных показателей бюджетов областей и г. Минска на осуществление пассажирских перевозок предусмотрено средств в сумме 3 164,4 млрд. Вг. Из указанного объема средств запланировано: - 2 086,3 млрд. Вг субсидий на возмещение части затрат, не покрываемых тарифами. Данный объем средств определен, исходя из планируемого возмещения субсидиями в целом по республике 35,6% от затрат по обеспечению городских и пригородных пассажирских перевозок, при этом в областях – 25,4% (по городским перевозкам – 22%, пригородным – 35% и 40% по Гомельской области), в г. Минске – 45,0% от затрат по городским перевозкам и 35% – по пригородным; - 239,0 млрд. Вг субсидий на расходы, связанные с пассажирскими перевозками, не относимые на себестоимость; - 839,1 млрд. Вг на обновление подвижного состава. Расходы на капитальные вложения по регионам запланированы в объеме 17 345,6 млрд. Вг (без учета капитальных вложений в области дорожного хозяйства). Из них, в частности, на реализацию местных инвестиционных программ будет направлено 7 550,8 млрд. Вг; на жилищное строительство, в том числе на проектирование и строительство (реконструкцию) объектов инженерной и транспортной инфраструктуры для районов жилой застройки, а также газопроводов (включая погашение кредитов и уплату процентов по ним) – 5 987,1 млрд. Вг.

Для того чтобы увеличить поступления в бюджет, местным органам власти предоставлено право по введению местных налогов и сборов, установлению повышающих коэффициентов к ставкам земельного налога, увеличению ставок налога на недвижимость, экологического налога на добываемые ресурсы. [6, с.25]

Для улучшения структуры государственных расходов целесообразно: проводить конкурсное выделение бюджетных средств на их инвестирование в реальный сектор экономики; перейти к оказанию адресной социальной поддержки по строго определенным критериям бедности; оптимизировать расходы на силовые структуры и финансирование органов государственной власти и управления. [7, с.57]

Для того чтобы узаконить целевой характер бюджетного дефицита и контролировать эффективность использования ресурсов, привлекаемых для его покрытия, предлагается составлять бюджет на многовариантной основе. Это предполагает наличие текущего бюджета, который составляется по принципу баланса, т. е. с нулевым сальдо, и бюджета развития, в котором отражаются расходы сверх предполагаемых доходов и возможно отрицательное сальдо.

Финансовая политика проводится в рамках общей экономической политики. Сегодня денежно-кредитная сфера РБ (в виде двухуровневой банковской системы) отвечает рыночным принципам, а нефинансовый сектор (в частности реальный сектор экономики) ориентирован на работу в условиях мягких бюджетных ограничений. Возникает своеобразная коллизия. Поэтому НБ РБ вынужден сочетать два подхода к монетарному регулированию. [7, с.59]

С одной стороны, он стремится ограничить денежную эмиссию и осуществлять более жесткую денежно-кредитную политику, стимулируя субъектов хозяйствования к проведению активной структурной перестройки. Таким образом, для предприятий создаются рыночные условия функционирования, предполагающие не распределение, а зарабатывание денег. При этом достаточно распространенной практикой является выдача льготных кредитов. Результат такой политики – поддержание рентабельного уровня хозяйствования большинства промышленных предприятий и минимизация размеров официальной безработицы. Такая политика ведет к росту иждивенческих настроений и снижению экономической заинтересованности предприятий. Такие противоречия приводят к несбалансированности экономики.

Отказ от эмиссионного кредитования позволит снизить инфляционное влияние на денежную сферу республики. Чтобы гибко реагировать на изменения денежной массы, в республике надо развивать рынок ценных бумаг как наиболее эффективный инструмент ее регулирования. Важным моментом является повышение доверия населения к деятельности государственных органов и банковской системе.

На такой основе станет возможным привлечение свободных денежных средств населения и частично решится проблема пополнения финансовых ресурсов. В республике для обеспечения экономического роста необходимо создать условия для деловой активности населения и хозяйствующих субъектов. Это позволит улучшить инвестиционный климат. [8, с.10]

Одним из инструментов привлечения средств частного сектора могут стать муниципальные займы. Основная проблема привлечения инвестиций частных лиц состоит в том, что ожидания частных инвесторов часто носят спекулятивный характер, а экономике необходимы долгосрочные инвестиции в реальный сектор экономики, доходность по которым очень низкая. На сегодняшний день успешно проходит реализация проектов жилищных займов, по которым облигации становятся средством совпадения финансовых возможностей частного инвестора с его же потребительским интересом. [8, с.200]

Совершенствование финансовой политики необходимо проводить по всем направлениям. Путем отказа от оборотных платежей, снижения давления на заработную плату, изменения правил исчисления налогооблагаемой базы при расчете налога на прибыль возможно значительно усовершенствовать налоговую систему. В области бюджетной политики приоритетной является проблема поиска дополнительных источников пополнения бюджета и эффективного использования имеющихся финансовых ресурсов. Дополнительные финансовые ресурсы необходимы для регулирования дефицита государственного бюджета и погашения государственного долга. Для решения проблемы дефицита целесообразно отказаться от практики первоочередного планирования расходов. Кроме того, решающая часть расходов должна носить производственный характер.

**Список использованных источников:**

1. Официальный интернет-портал Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/gross>. – Дата доступа: 08.02.2012.
2. Доклад о мировых инвестициях (обзор) // Конференция ООН по торговле и развитию. – Женева: ООН. – 2009. – С. 3–66.
3. Agricultural Policies in Non-OECD Countries Monitoring and Evaluation. – OECD: Press, 2007. – 152 p.
4. Cahill, C., Legg W. Estimation of agricultural assistance using producer and consumer subsidy equivalents: theory and practice. – OECD: Press, 2008. – 31 p.
5. European Commission. Public finances in EMU // European Economy. – 2010. – № 4. – 275 p.
6. Об утверждении Программы деятельности Правительства Республики Беларусь на 2011–2015 годы: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 18 февр. 2011 г., № 216 // Национальный Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2005. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=C21100216> – Дата доступа: 01.02.2012.
7. Струк, Т.Г. Финансовая система Республики Беларусь: пособие / Т.Г. Струк. – Минск: Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2006. – 95 с.
8. Теория финансов: учеб. пособие / Н.Е. Заяц [и др.]; под ред. Н.Е. Заяц, М.К. Фисенко. – Минск: БГЭУ, 2006. – 351 с.
9. Фисенко, М.К. Финансовая система Республики Беларусь: учеб. пособие / М.К. Фисенко – Минск: Современная школа, 2008. – 178 с.
9. Ковалев, В.В. Финансы: учебник / В.В. Ковалев [и др.]; под ред. В.В. Ковалева. – М.: Проспект, 2003 – 28 с.

**Щур Р.І.**, к.е.н., викладач кафедри фінансів, **Микитюк О.В.**, студентка 5 курсу,  
група ФК-магістр, економічний факультет  
*ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»*  
(м. Івано-Франківськ, Україна)  
e-mail: omukutyuk@ukr.net

### **Проблеми фінансування інноваційного розвитку економіки України**

Важливим для підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки є перехід відтік іноземної валюти за кордон на користь іноземних виробників, а також унеможливлення створення нових робочих місць, необхідних для забезпечення повної зайнятості робочої сили, та сприяння інноваційному розвитку секторів економіки України. Однак становлення країни, як високотехнологічної конкурентоспроможної держави, неможливе без впровадження новітніх технологій.

У розвинутих країнах світу показник приросту ВВП за рахунок впровадження нових технологій становить 60–90%, тоді як в Україні він складає менше одного відсотка. Хоча Україна за кількістю науковців ходить до першої десятки країн світу [3, с. 77]. Наведені дані підтверджують низький інноваційний розвиток України та значні проблеми в фінансуванні інноваційної діяльності.

Фінансування інноваційного розвитку в Україні визначається і регулюється законодавством, зокрема, такими нормативно-правовими актами: ЗУ «Про наукову і науково-технічну діяльність», ЗУ «Про інноваційну діяльність» тощо. Але ми бачимо деякі протиріччя між вищезазначеними законами та указами Президента України стосовно повноважень центральних органів виконавчої влади у сфері наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності, а саме: відсутність чіткого розподілення компетенцій, відповідальності та фінансових ресурсів між центральними органами влади, існування дублювання функцій, які ними виконуються [6, с. 47]. Нормативно-правова база регулювання інноваційної діяльності України є фрагментарною, суперечливою і тому недосконалою. Шляхом внесення змін призупинення чинних норм законів у науково-технічній сфері законодавство втратило стимулюючі чинники розвитку науки. Виконання прийнятих законів в інноваційній сфері є незадовільним. Зупинено реалізацію Законів України «Про загальнодержавну комплексну програму високих наукомістких технологій», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», стримується реалізація Законів України «Про наукові парки», «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» [7, с. 243]. Потребує доопрацювання схвалена Верховною Радою України на парламентських слуханнях у 2009 р. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів за участю представників влади, промислового сектора економіки, науки, освіти і громадськості.

Наступною проблемою фінансового забезпечення інноваційного розвитку в Україні є низька частка коштів, що спрямовується на фінансування даної сфери. Варто зазначити, що починаючи з 1991 року в Україні жодного бюджетного року не була виконана визначена статтею 34 Закону України «Про наукову і науково-технічну

діяльність», норма щодо забезпечення державою бюджетного фінансування наукової та науково-технічної діяльності обсягом не менше 1,7 % валового внутрішнього продукту (ВВП) України. Типова щорічна цифра видатків на науку складала 0,3–0,5 % ВВП, внаслідок чого наука у нашому суспільстві відігравала переважно соціокультурну функцію. Відомо, що економічна функція науки починається з обсягів фінансування більших від 0,9 % ВВП [10, с. 13].

За даними Державної служби статистики України загальні обсяги фінансування технологічних інновацій у 2012 році становили 11480,6 млн. грн., проте у 2013 вони скоротилися на 1918 млн. грн. (порівняно з 2012 роком) і склали 9 562,6 млн. грн. У 2014 році продовжується тенденція зменшення суми коштів до 7 695,9 млн. грн. На рис. 1 зображено розмір коштів, отриманих з різних джерел фінансування інноваційної діяльності за 2012-2014 рр. [4].



**Рис. 1 Джерела фінансування інноваційної діяльності за 2012-2014 рр., млн. грн.**

Як видно з рис. 1, ключовими джерелами фінансування інноваційної діяльності є власні кошти підприємств. Так, на власні кошти підприємств припадає понад половина сукупного обсягу фінансування інноваційної діяльності підприємств. Упродовж 2012–2014 рр. частка власних коштів підприємств досягала значень 64–73% (у 2012–2013 рр.) і 85% (у 2014 р.). Абсолютні обсяги витрат підприємств на інновації за рахунок самофінансування коливались від 7,33 млрд. грн. (2012 р.) до 6,97 млрд. грн. (2013 р.), а останнім часом становили 6,54 млрд. грн. (2014 р.) [4]. Найчастіше до внутрішніх джерел фінансування відносять власні кошти підприємства у вигляді прибутку, амортизаційних відрахувань, використання резервного фонду для покриття тимчасових поточних збитків підприємства на період до виходу підприємства на проектні показники обсягів випуску та продажу, що перевищують обсяги беззбиткового випуску та продажу [9, с.224].

Найменша питома вага серед джерел фінансування відводиться коштам з державного бюджету. У 2012 р. їх частка становила 2%, у 2013 р. державне фінансування значно знизилася до 0,2%, в 2014 р. зросло до 4,5%, хоча все одно варто відмітити дуже низькі показники у фінансуванні інноваційної діяльності державою. Пряме фінансування з державного та місцевих бюджетів є досить обмеженим і зазвичай стосується невеликого кола інноваційно-активних підприємств (2-3% від їх загальної кількості). Слід зазначити, що використання навіть цих обмежених коштів не спрямовується у визначені державою пріоритетні напрями інноваційної діяльності, значна їх частка надається добувним підприємствам, низько технологічним, середньо та низько технологічним виробництвам (металургії, хімії). Такий галузевий розподіл коштів консервує існуючу застарілу технологічну структуру виробництва і не сприяє прогресивним структурним зрушенням.

Аналіз обсягів прямих іноземних інвестицій свідчить про відсутність будь-якої стратегії залучення високих технологій та механізму стимулювання інноваційної спрямованості. Так, у 2012 р. було профінансовано за рахунок іноземних інвесторів інноваційної діяльності на 994,8 млн. грн., а у 2013 на 258,4 млн. грн. більше. У 2014 р. відбулося зменшення зацікавленості іноземних інвесторів у фінансуванні інноваційної діяльності, яке становило 138,7 млн. грн.

Обсяг кредитних ресурсів у фінансуванні інноваційної діяльності у 2010 р. становив 0,63 млрд. грн., а у 2011 р. зріс до 5,49 млрд. грн. і знову знизився до 0,63 млрд. грн. у 2013 р. Водночас частка кредитів у сукупному фінансуванні інноваційної сфери коливається у широких межах 6-25%.

Підкреслимо, що на сьогодні українські банки неохоче фінансують інноваційні проекти. Причинами небажання банків кредитувати інноваційну діяльність підприємств є:

1. Високі ризики, низька ефективність кредитного інвестування, тривалий термін окупності проектів;



2. Негативний вплив на можливості залучення банківських інвестицій справляє невміння позичальника вірно розрахувати розмір кредиту для реалізації інноваційного проекту та термін його повернення, що створює проблему підвищення частки неповнення банківських кредитів. За цих умов чимало банкірів трактують кредитування інноваційних проектів як благодійність [1];

3. Неможливість оцінити ризики, пов'язані з кредитуванням конкретного підприємства, оскільки велика кількість підприємств веде подвійну бухгалтерію, тому фінансові звіти не дають достовірної інформації про ефективність діяльності підприємства. Саме тому банки закладають високий ступінь ризику в процентну ставку та обов'язково вимагають від позичальників заставу, ринкова вартість якої перевищує суму кредиту на 20-30%;

4. Кредитувати довгострокові інноваційні проекти ще більш незручно для банків. За результатами опитування тільки 12% підприємств малого та середнього бізнесу мають бізнес-плани;

5. Низький рівень капіталу вітчизняних банків і, відповідно, можливості для кредитування інноваційної діяльності в реальному секторі економіки – малі. Тому українські комерційні банки не можуть дозволити собі надавати довготермінові кредити, в тому числі й на інноваційний розвиток, під невисокі проценти [1].

Виходячи з вищенаведеного, можна зробити висновок, що залучення довгострокових кредитів для здійснення інноваційної діяльності в Україні є практично недоступним.

Слід відмітити зменшення інноваційної активності підприємств. У 2012 році інноваційною діяльністю займалися 17,4% підприємств, тоді як в 2013 році – 16,8%, а в 2014 р. – питома вага інноваційно-активних підприємств становила 16,1% [4]. У країнах ЄС цей показник перебуває на рівні 40-60%. Це ще раз свідчить про те, що існуючий механізм фінансового забезпечення та стимулювання інноваційної діяльності, який діє в Україні не є достатньо дієвим, рівень існуючої конкуренції не забезпечує того конкурентного середовища від якого залежить інтеграція країни до ЄС.

Крім прямого бюджетного фінансування, державна підтримка інноваційної діяльності може здійснюватися у формі сприятливої податкової політики. На жаль, в Україні відсутня не тільки системна підтримка податкового стимулювання інноваційної діяльності, але й взагалі практично відсутнє будь яке стимулювання. Р. Й. Желізняк розділяє проблеми при податковому стимулюванні інноваційної діяльності за рівнями їх виникнення. На першому рівні є загальнодержавні проблеми податкового стимулювання інноваційної діяльності, на другому рівні можна виділити проблеми застосування податкового стимулювання інноваційної діяльності на рівні секторів економіки чи кластерів, на третьому рівні є проблеми на самих підприємствах [5, с. 52]. Прописані в податковому законодавстві, тільки частково мали дотичність до інноваційної діяльності підприємств. Чіткої стратегії податкового стимулювання інноваційної діяльності, що прописане в Законі України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності», немає [5, с. 55].

Одними з найбільш важливих проблем є регіональні проблеми. На даний час, місцеві влада практично позбавлена можливостей для стимулювання інноваційної діяльності підприємств. Так, спочатку наповнюється державний бюджет і тільки пізніше місцеві бюджети. Основним податком, що наповнює місцевий бюджет є податок на доходи фізичних осіб, тоді як податок на прибуток підприємств та ПДВ сплачуються в державний бюджет. Звідси місцева влада не може надавати пільги з зазначених двох податків, а відповідно не може стимулювати інноваційну діяльність підприємств податковими методами. Тому маємо надію на ефективність проведення реформи з децентралізації влади в Україні, яка забезпечить можливість та бажання місцевих органів економічно розвивати підвідомчі регіони, зокрема, стимулюючи інноваційну діяльність підприємств.

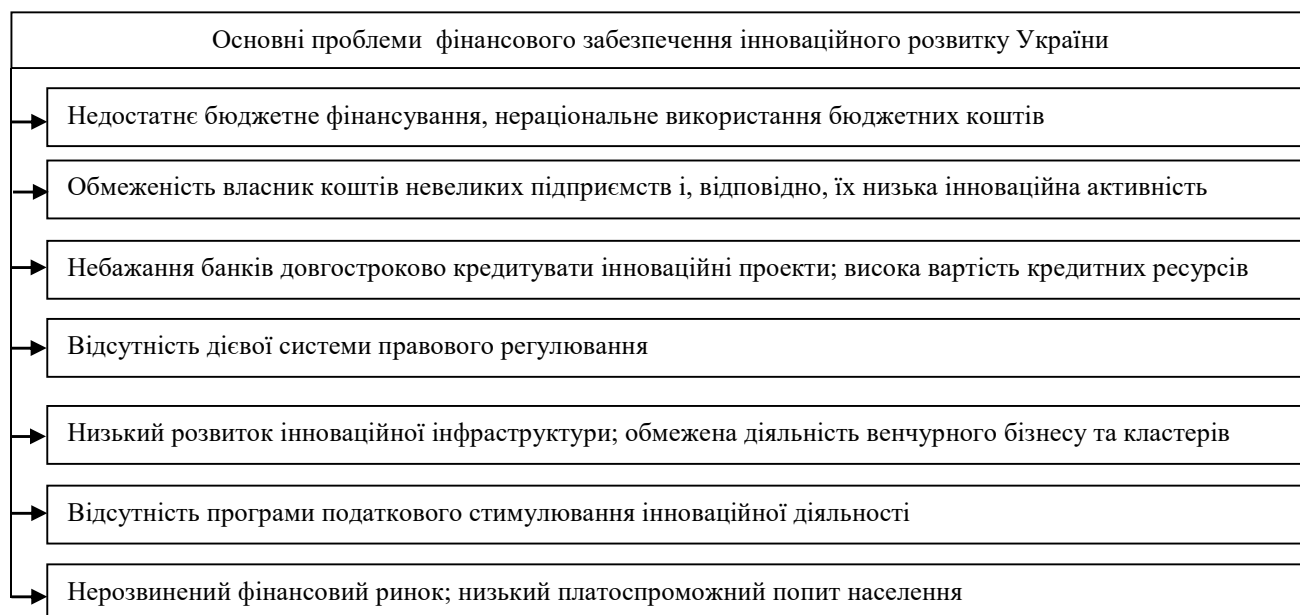
Основними проблемами при стимулюванні інноваційної діяльності підприємств можна виділити:

- а) нестабільне податкове законодавство в сфері надання податкових пільг;
- б) податкові пільги «прив'язані» до бюджету держави, а не до самих інноваційних проектів, і кожен рік переглядаються;
- в) відсутня програма податкового стимулювання інноваційної діяльності підприємств [5, с. 69].

Проблема дефіциту фінансування інновацій також виникає через майже повну відсутність комерціалізації результатів інноваційної діяльності. Так, частка України у світовому ринку наукомісткої продукції складає близько 0,3%, а частка інноваційної продукції - менше 5% від загального обсягу промислової продукції [8, с. 37]. Чинна система фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт в Україні не передбачає доведення наукових розробок їх комерційного використання [6, с.45]. В розвинутих країнах саме кластери являються одним з найефективніших механізмів швидкої дифузії інновацій у виробництво і забезпечення високої конкурентоспроможності товарів, послуг, підприємств і регіонів, оскільки орієнтуються на кінцеве поживання. Держава ж наданий час не сприяє розвитку даній формі інноваційного бізнесу.

Ще однією проблемою є стан венчурного фінансування в Україні, яке є надзвичайно важливим джерелом фінансування. Нажаль, в Україні венчурні фонди для підтримки інноваційних проектів не отримала в Україні належного розвитку. За практичної відсутності венчурного капіталу вітчизняного походження венчурні фонди переважно зарубіжного капіталу не зацікавлені у розвитку конкурентоспроможних технологій і свої інвестиції спрямовують на акції великих підприємств енергетичної, машинобудівної, будівельної та переробної промисловості, а не у сферу високих технологій [2, с. 25].

На рис. 2 представлені проблеми у фінансуванні інноваційного розвитку України.



**Рис 2. Основні проблеми фінансування інноваційної діяльності України**

Враховуючи вищесказане, можна зробити наступні висновки:

1. Сучасний стан фінансування інноваційного розвитку економіки України далекий від ідеального.
2. Існують правові, бюджетні, фіскальні, інвестиційні, кредитні проблеми стимулювання інноваційної діяльності підприємств.
3. Україна має значний потенціал інноваційного розвитку, але бездіяльність державних та місцевих органів може призвести до наукової та науково-технічної кризи.

#### Список використаних джерел

1. Богма О. С. Проблеми та перспективи банківського фінансування інноваційної діяльності в Україні [Електронний ресурс] / О. С. Богма, А. І. Пашенко. // Економіка. Управління. Інновації. – 2013. – № 1. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui\\_2013\\_1\\_5.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2013_1_5.pdf)
2. Григор'єва О.Є. Аспекти фінансування інноваційних проектів в Україні / О. Є. Григор'єва // Культура народів Причорномор'я. — 2008. — № 126. — С. 22-25.
3. Гросул В. А. Проблеми інноваційної діяльності в Україні / В.А. Гросул // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1 (3). – Т. 1. – С. 76–82.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Желізняк Р. Й. Податкове стимулювання інноваційної діяльності підприємств: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08. / Р. Й. Желізняк. – Львів, 2015. – 225 с.
6. Землянкін А. Механізми управління інноваціями в Україні: стан і перспективи вдосконалення / А. Землянкін, І. Підричева // Стратегічні пріоритети. – 2014. – № 2 (31). – С. 43–48
7. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін. ; НАН України. – К., 2015. – 336 с
8. Ключник А. В. Організаційно-економічне забезпечення залучення іноземних інвестицій в аграрний сектор економіки Миколаївської області / А. В. Ключник, М. Д. Бабенко // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2008. – № 1. – С. 31-37.
9. Принципи формування і механізми реалізації фінансової політики приватизованих підприємств: [монографія] / за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. М. А. Козоріз // Інститут регіональних досліджень НАН України. – Львів: ЛБІ НБУ, 2004. – 357 с.
10. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Авт. упоряд.: Г. О. Андрощук, І. Б. Жилияев, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко. – К: Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.

**Якименко А.В.**, студентка 5 курсу, група МФ з 1-15, факультет фінанси і кредиту  
Науковий керівник: **Третяк Н.М.**, к.е.н., доцент  
*Черкаський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»*  
(м. Черкаси, Україна)  
e-mail: [alona\\_yakimenko@mail.ru](mailto:alona_yakimenko@mail.ru)

#### Управління ефективним використанням активів підприємства

Система управління активами підприємства є важливим елементом підвищення ефективності діяльності підприємства, тому що розроблення і впровадження доцільних

ідей в управлінні активами забезпечують стійкість фінансового стану, кредитоспроможність, інвестиційну привабливість вітчизняних підприємств. Управління активами підприємства є доволі складним процесом, який включає розробку стратегії розвитку підприємства.

Тему управління активами на підприємствах досліджували вчені, зокрема: Поддєрьогін А.М., Гребешкова О. М., Соколова Е.О., Смирнова Н.В., Третьак Н.М., але питання управління ефективним використанням активів підприємства залишається дискусійним.

Метою наукового дослідження є запропонування заходів щодо підвищення ефективності управління активами підприємства.

Для нормального функціонування підприємства необхідно ефективно управляти його активами. Активи відіграють важливу роль в ефективному управлінні підприємством. У зв'язку з цим важливим є визначення економічної сутності активів.

Активи являють собою ресурси, контрольовані підприємством, використання яких призводять до збільшення економічних вигод у майбутньому [1, с.151].

Управління активами підприємства – це процес, який полягає у формуванні, нагромадженні і використанні активів за розміром, складом, структурою з урахуванням впливу на них важливих факторів внутрішнього і зовнішнього середовища.

Управління активами в контексті забезпечення фінансової безпеки підприємства потребує глибокого знання і розуміння їх природи, процесів та завдань їх функціонування, воно може бути ефективним і привести до успішного досягнення цілі при грамотному та адекватному використанні політики управління [2].

Система управління активами підприємства передбачає цілеспрямований процес формування обсягу і складу оборотних та необоротних активів, який дозволяє забезпечити поступи стратегічних цілей та завдань управління. Управління активами підприємства здійснюється з метою досягнення певної системи заходів, які включають [3, с.216]:

- оптимізація розміру оборотних активів, що обслуговують господарські потреби підприємства;
- прискорення швидкості кругообігу (або скорочення тривалості обороту) оборотних активів;
- забезпечення поточної платоспроможності та ліквідності активів підприємства;
- підвищення ефективності використання оборотних та необоротних активів;
- зниження вартості формування оборотних та необоротних активів.

Аналітичне забезпечення управління структурою та ефективністю використання активів підприємства, зокрема оборотних має велике значення для оцінки фінансового стану підприємств, оскільки швидкість обороту активів безпосередньо впливає на ліквідність та платоспроможність підприємства. Крім того, збільшення швидкості кругообігу оборотних активів, за інших рівних умов, відбиває зростання виробничо-технічного потенціалу підприємства [4, с.157].

Для підвищення ефективності управління необоротними активами підприємства необхідно здійснити наступні заходи:

- 1) оптимізувати склад і структуру основних засобів підприємства;
- 2) поліпшити технічний стан основних засобів шляхом введення в експлуатацію нового устаткування, проведення реконструкції та модернізації застарілого устаткування, що забезпечить швидке оновлення активної частини основних виробничих фондів;
- 3) обрати альтернативні джерела фінансування процесу оновлення основних засобів;
- 4) підвищити фондвіддачу шляхом освоєння нових потужностей;
- 5) обрати оптимальні методи нарахування амортизації, які сприятимуть реалізації економічної та науково-технічної стратегії підприємства;
- 6) придбати основні засоби за схемою фінансового лізингу, яка має переваги у порівнянні з банківським кредитом [5].

Для забезпечення ефективного управління оборотними активами підприємства необхідно здійснити такі заходи:

- 1) оптимізувати склад і структуру оборотних активів за допомогою прискорення оборотності оборотних активів в цілому та окремих їх елементів;
- 2) оптимізувати розмір грошових коштів шляхом проведення постійного контролю за розміром оборотних активів у грошовій, абсолютно ліквідній формі, а також шляхом забезпечення відповідної частини високоліквідних активів у формі поточних фінансових інвестицій та інших активів, які, за необхідності, можуть швидко трансформуватися на грошові кошти, що дасть змогу підтримувати на належному рівні платоспроможність підприємства;
- 3) оптимізувати запаси підприємства шляхом оцінки загальної потреби в сировині на плановий період, періодичного уточнення оптимальної партії замовлення сировини, регулярного контролю умов зберігання запасів;
- 4) оптимізувати структуру товарів шляхом скорочення випуску товарів із низькою рентабельністю та збільшити випуск товарів, що мають позитивну рентабельність та хороший рівень попиту;

5) оптимізувати рівень дебіторської заборгованості шляхом проведення контролю за станом розрахунків з дебіторами, оцінки платоспроможності та ділової репутації дебіторів, страхування ризиків та ін.;

6) скоротити тривалість фінансового циклу шляхом прискорення обороту виробничих запасів та дебіторської заборгованості і некритичного уповільнення оборотності кредиторської заборгованості підприємства постачальникам;

7) підвищити рентабельність підприємства шляхом своєчасного використання тимчасово вільних залишків грошових активів для формування ефективного портфеля поточних фінансових інвестицій [6].

Процес управління активами підприємства відіграє важливу роль в його діяльності, оскільки саме ефективне використання оборотних та необоротних активів на підприємстві дозволить збільшити обсяг прибутку, рівень рентабельності, конкурентоспроможність, покращити фінансовий стан підприємства.

#### Список використаних джерел:

1. Третьяк Н.Н. Управление формированием финансовых ресурсов предприятия / Н.Н. Третьяк // Russian Journal of Management/ М.: ИНФРА-М.V.3.I.2. С.151-158.DOI: 10.12737/11865
2. Храпкина В.В. Методы управления активами предприятия/ В.В. Храпкина// Научно- вий вісник БДФА-2011-Вип.1(20).
3. Соколова Е.О. Напрями підвищення ефективності управління оборотними активами підприємства [Електронний ресурс] / Е.О. Соколова, Г.С. Козак // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер. : Економіка і управління. - 2012. - Вип. 21-22(2). - С. 216-221. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Znpdetut\\_eiu\\_2012\\_21-22\(2\)\\_31.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Znpdetut_eiu_2012_21-22(2)_31.pdf).
4. Смирнова Н.В. Концептуальні основи стратегічного управління активами організації [Електронний ресурс] / Н.В. Смирнова // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Сер. : Економічні науки - 2013. - № 8. - С.156- 162. Режим доступу:[http://nbuv.gov.ua/jpdf/Vkhnau\\_ekon\\_2013\\_8\\_24.pdf](http://nbuv.gov.ua/jpdf/Vkhnau_ekon_2013_8_24.pdf).
5. Зубков С. О. Оцінка ефективності використання необоротних активів підприємств // Наук. вісн. – Львів, 2006. - Вип.16 - С.184-187.
6. Гребешкова О. М. Стратегічна діагностика активів підприємства: постановка проблеми / О. М. Гребешкова, І. О. Федорцова // Сіверянський літопис: Всеукраїнський науковий журнал. – 2009. – №6. – С. 196-203.

**Ярош Е.В.**, ассистент кафедры финансов и кредита, экономический факультет  
*Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины*  
(г. Гомель, Беларусь)  
e-mail: [katelesnikova@yandex.ru](mailto:katelesnikova@yandex.ru)

#### Методический подход к анализу финансового инновационного потенциала предприятия

Сложность принятия положительного решения в отношении инноваций определяется не только поиском наиболее эффективного варианта инновационной деятельности, но и выбором потенциально возможного для реализации варианта с оптимальным или допустимым уровнем риска. Таким образом, фактически инициатор инноваций должен решить три проблемы одновременно:

- 1) выбор наиболее эффективного варианта инновационной деятельности;
- 2) анализ и оценка ресурсного потенциала реализации выбранного варианта;
- 3) анализ и оценка рисков, сопряженных с реализацией тех или иных инноваций.

В данном случае сложность состоит в четкой координации действий необходимых для решения выделенных задач.

При выборе наиболее эффективного варианта реализации инноваций сегодня у менеджеров не возникает затруднений, учитывая широкий перечень методик и показателей используемых для оценки инвестиционной привлекательности инновационных проектов [1]. Кроме того всеобщим известным фактом, не требующим доказательств, является прямая зависимость эффективности и рискованности реализации инноваций, именно поэтому, решая первый вопрос в пользу наиболее эффективных и прибыльных вариантов, рассчитывая на успех, инноваторы пренебрегают потенциальными рисками. Это, безусловно, оправданно в случае финансирования инновационной деятельности венчурными компаниями, управляющими пакетом венчурных проектов, каждый из которых в достаточной степени обеспечен ресурсами и убытки, полученные в семи случаях из восьми, покроются сверхприбылью от успешной реализации последнего проекта.

Однако субъектом исследования в нашем случае является действующее предприятие, осуществляющее инновационную деятельность с целью получения дополнительной прибыли на вложенный капитал, что является наиболее актуальным вопросом в условиях Республики Беларусь. В данном случае, неучтенные риски, возникающие в процессе реализации инноваций, и в большей мере финансовые, могут стать губительными для всего предприятия в целом, парализовать его основную деятельность и привести к банкротству субъекта хозяйствования.

Выше указанные аргументы подтверждают актуальность и необходимость разработки методики комплексного анализа и оценки инновационного потенциала и рисков осуществления инновационной деятельности, что и станет целью настоящего исследования.

В процессе реализации инновационного проекта осуществляется операционная, инвестиционная и финансовая деятельность, которые генерируют множество рисков, обусловленных влиянием комбинации факторов. Однако полный анализ их сочетания не возможен. Поэтому при принятии решений в данной области управления рисками задачу, как правило, упрощают: анализ сводится лишь к рассмотрению наиболее возможных или критических.

Поэтому в рамках исследуемой нами проблемы мы абстрагируемся от множества комбинаций и ограничимся областью внутренних факторов финансовых рисков, которые к тому же будут определять соответствующий потенциал предприятия.

Таким образом, в ходе наших рассуждений мы пришли к необходимости и обоснованности поиска соответствия ресурсного потенциала реализации инновационной деятельности и рискованности осуществления такой деятельности.

Так, если не проводить анализ финансовых рисков по всему спектру классической классификации, необходимо выделить те финансовые риски, которые имеют непосредственное отношение к финансовому обеспечению реализации инновационных проектов.

1. При реализации инновационных проектов могут быть ошибочно оценены перспективы положения предприятия на рынке, его финансовая устойчивость (желание нарастить прибыль за счет увеличения объема продаж выгодного продукта может, при резком ухудшении финансового состояния и изменении конъюнктуры рынка, привести к дополнительным расходам не обеспеченных доходами).

2. Риск недообеспечения инновационного проекта достаточным уровнем финансирования. Включает в себя риск недополучения средств для разработки проекта (фирма не смогла привлечь инвесторов из-за некорректно составленного бизнес-плана проекта) и риск неправильного выбора источников финансирования (невозможность осуществления проекта за счет собственных средств, отсутствие доступных источников заемных средств и пр.).

Оба этих риска можно интерпретировать посредством финансовой устойчивости предприятия, адекватная оценка которой с одной стороны может охарактеризовать возможности финансирования инновационной деятельности за счет собственных ресурсов, а с другой - за счет заемных. Кроме того наиболее существенную роль в общем «портфеле рисков» предприятия, сопровождающие его хозяйственную деятельность и генерирующие наибольшие финансовые угрозы являются риск потери финансовой устойчивости и независимости, а также связанные с ним риски потери платежеспособности и ухудшения структуры активов и пассивов.

Что же касается потенциала инновационного развития, в предыдущих исследованиях было дано обоснование содержания понятия финансового инновационного потенциала, включающего реальные способности и потенциальные возможности финансирования инноваций при обязательной обеспеченности достаточным объемом финансовых ресурсов текущей (основной, осуществляемой в настоящий момент) деятельности предприятия.

Таким образом, целесообразно подвергнуть анализу финансовые возможности предприятия по осуществлению инновационной деятельности через призму риска потери финансовой устойчивости, поскольку именно оценка финансовой устойчивости предприятия позволяет определить как финансовые возможности предприятия на длительную перспективу, так и степень обеспеченности и гарантированности обеспечения финансовыми ресурсами текущей производственно-хозяйственной деятельности и осуществляемой параллельно ей инновационной.

На наш взгляд именно два этих критерия являются весьма важными при оценке финансовых возможностей предприятия по осуществлению еще и инновационной деятельности, обладающей высокой степенью неопределенности возврата вложенного капитала полностью, частично или с запланированной нормой прибыли, а также существенным временным лагом в получении этой прибыли или иной выгоды.

В практике финансового менеджмента существует несколько приемов оценки финансовой устойчивости и на их основе интерпретации степени риска ее снижения. За основу в нашем исследовании мы возьмем методику, которая сводится к расчету достаточности капитала для финансирования текущей деятельности предприятия, основанная на абсолютных показателях, описывающих излишек или недостаток различных источников формирования запасов и затрат (собственных средств, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов), необходимых для поддержания основной деятельности предприятия, обеспечивающей ему определенный уровень доходности [2]. Такая интерпретация достаточности капитала вписывается в нашу концепцию определения финансового инновационного потенциала [3].

Включение в состав затрат расходов на осуществление инновационной деятельности при расчете трехмерного показателя уровня финансовой устойчивости типа  $S = (x_1); (x_2)$ ; дает основание использовать полученный показатель для оценки уровня финансового инновационного потенциала предприятия, т.к. в данной модификации он фактически отражает финансовую устойчивость предприятия к осуществлению инновационной деятельности в том числе. В свою очередь показатели обеспеченности или достаточности источников формирования запасов и затрат производственно-хозяйственной деятельности и издержек по реализации инноваций дает основания для классификации уровня риска потери финансовой устойчивости в случае осуществления инновационной деятельности.

Таким образом, мы подошли непосредственно к методике комплексного анализа финансового инновационного потенциала и риска финансирования инноваций посредством оценки финансовой устойчивости к реализации инновационной деятельности параллельно текущей и риска потери этой устойчивости. Количественная же интерпретация данной методики позволит в абсолютном выражении оценить возможности финансирования тех или иных инноваций, а также оценить потенциальные риски финансирования инноваций.

Преимущество данной методики состоит в простоте и универсальности, обусловленной доступностью информации необходимой для проведения такого анализа, т.к. в качестве исходной информации используются данные бухгалтерского баланса, фиксирующего имущественное и финансовое положение организации на отчетную дату, что удобно и в случае планирования инновационной стратегии предприятия на перспективу при условии сохранения сложившейся конъюнктуры рынка.

#### Список использованных источников:

1. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие./ Г.В. Савицкая. – 5-е изд., перераб. И доп. - М: Инфра-М, 2009. – 536с.
2. Быкадоров, В.Л. Финансово-экономическое состояние предприятия: Практич. Пособие/ В.Л. Быкадоров, П.Д. Алексеев – М.: ПРИОР, 2001. – 96с.
3. Ярош, Е.В. Финансовый инновационный потенциал как основа финансового обеспечения инновационной деятельности предприятия/ Е.В.Ярош // Научный журнал «Культура народов Причерноморья».- Симферополь.- 2010.-№ 188. - с.57-62.

**Яценко С.М., Редька Є.В.**, студентки 3 курсу,  
група Ф-132, фінансово-економічний факультет  
Науковий керівник: Виговська В.В., к.е.н., доцент,  
кафедра фінансової діяльності суб'єктів господарювання і державних установ ЧНТУ  
*Навчально-науковий інститут економіки  
Чернігівський національний технологічний університет*  
e-mail: svetlanayatcenko14@yandex.ru  
e-mail: zhenya\_zhmenya@list.ru

#### Державний борг України: сучасний стан, проблеми та напрямки їх вирішення

Реформування економічної системи України вимагає витрат, які особливо важко забезпечувати в умовах фінансової, політичної та військової кризи. В таких умовах, підтримка обраної траєкторії економічного розвитку неможлива без фінансових запозичень, що в свою чергу призводить до зростання державного боргу. Суттєве збільшення державного боргу негативно впливає на рівень платоспроможності держави та гальмує її соціально-економічний розвиток. Відтак, дослідження динаміки та структури державного боргу є своєчасним та актуальним.

Вивченню проблем формування державного боргу приділяє увагу широке коло українських науковців, серед яких можна назвати: Л. Алексеєнко, В. Базилевич, Л. Баластрик, С. Боринець, О. Десятнюк, О. Кириленко, В. Кудряшов, І. Лютий, А. Пересада, В. Федосов, В. Шелудько, С. Юрій та інші.

Боргова політика є важливою складовою економічної політики держави, головним важелем якої виступає державний борг. Бюджетний кодекс України визначає державний борг як загальну суму зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають внаслідок державного запозичення. При цьому зовнішній державний борг - це заборгованість держави перед іноземними громадянами, юридичними особами, урядами та міжнародними фінансовими організаціями [1, с.12].

До того ж, до складу державного зовнішнього боргу входять:

- прямиий державний зовнішній борг, який формується через залучення державою іноземних кредитів, безпосереднім позичальником за якими є держава, та випуск державних цінних паперів у вигляді зовнішніх державних позик. Обслуговування даної частини зовнішнього державного боргу здійснюється виключно за рахунок коштів державного бюджету;

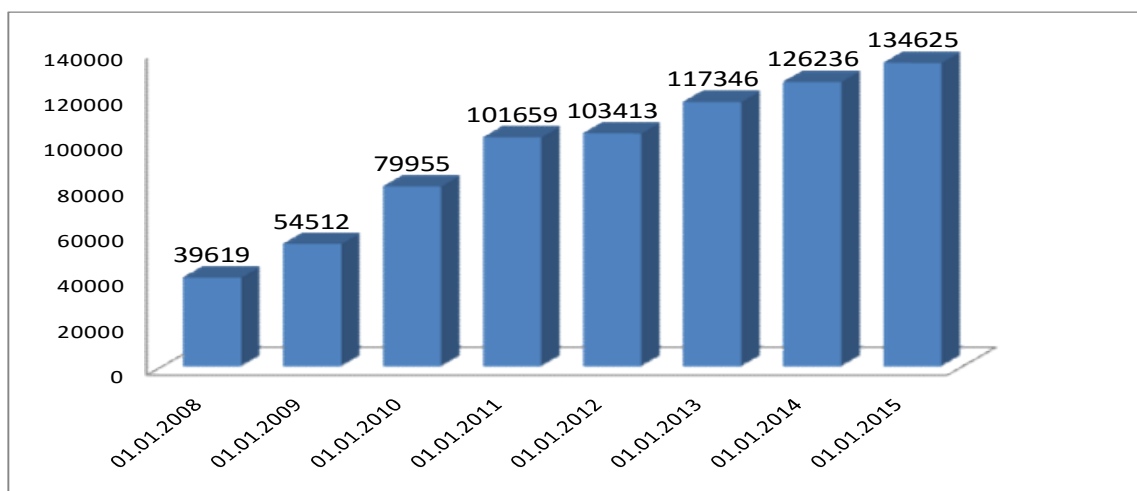
- умовний державний зовнішній борг, який формується за рахунок іноземних кредитів, залучених іншими позичальниками під державні гарантії (тобто гарантований державою борг) [5].

В сучасних економічних умовах ступінь боргового навантаження та стан платоспроможності держави визначаються обсягом зовнішнього боргу та його структурою. При цьому зовнішні позики держави є невід'ємним фінансовим інструментом, оскільки таким чином відбувається залучення іноземної валюти для державних потреб.

Так, валовий зовнішній борг України за 6 місяців 2015 року збільшився на 0,7 млрд. дол. США і станом на 1 липня 2015 року становив 127,0 млрд.дол, що відносно ВВП становить 122,8 %. При цьому, фінансовий та корпоративний сектори економіки скоротили обсяги зобов'язань перед нерезидентами на 6,7 млрд. дол., а борг державного сектору зріс на 7,4 млрд. дол. (рис.1)

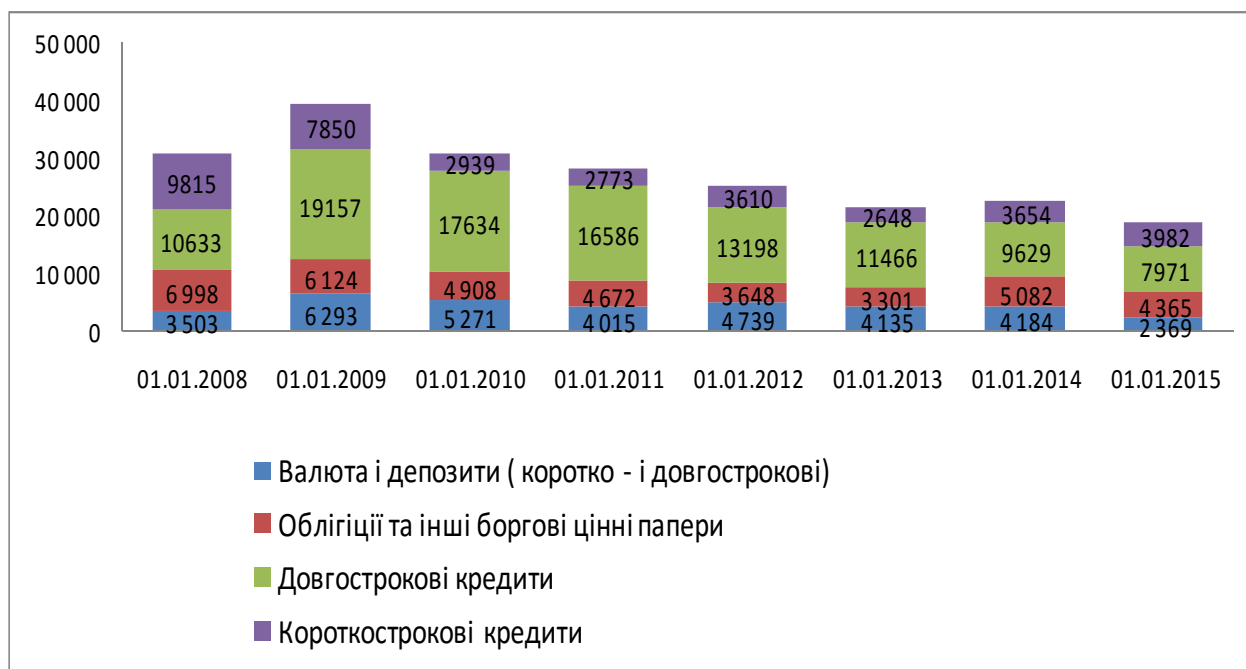
На зростання державного боргу вплинули ряд факторів, зокрема: кредит від МВФ (4,9 млрд. дол.); запозичення Уряду (у т. ч. ОЗДП на суму 1 млрд. дол. та кредит від Єврокомісії на суму 250 млн. євро); зобов'язання

за депозитами центрального банку (зросли до 2.5 млрд. дол. США).



**Рис. 1** Динаміка обсягів валового зовнішнього боргу України з 2008 по 2015 роки, млн. грн.  
Джерело: побудовано автором на основі даних [4]

Зовнішній борг банківського сектору України скоротився на 3,0 млрд. дол. і становив на 01.01.15р. 15,7 млрд. дол. (15.2% від ВВП). Протягом звітного півріччя помітно скоротилися зобов'язання за кредитами українських банків – на 2,4 млрд. дол., у т.ч. на 2,0 млрд. дол. за міжбанківськими кредитами<sup>3</sup>. Зобов'язання банків за облигаціями скоротилися на 0,6 млрд. дол. США до 0,1 млрд. дол.



**Рис.**

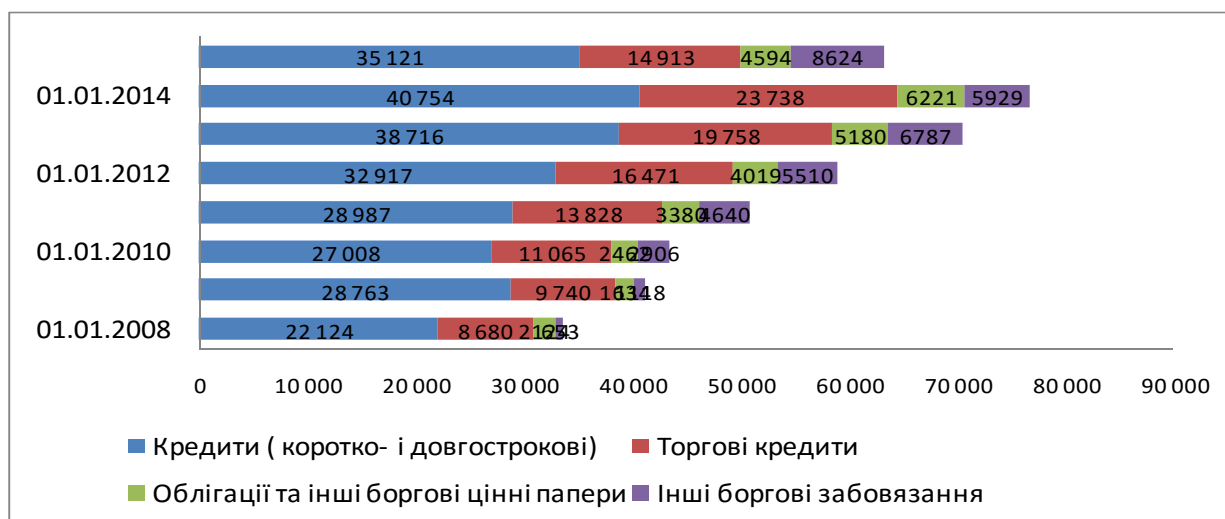
## 2 Динаміка заборгованість українських банків в розрізі фінансових інструментів, млн. грн.

Джерело: побудовано автором на основі даних [4]

Зовнішній борг інших секторів економіки скоротився на 4,2 млрд. дол.– до 59,0 млрд. дол. (57,1% від ВВП). Заборгованість скоротилася за всіма інструментами, у тому числі на:

- 1,7 млрд. дол. США – за довгостроковими кредитами і євробондами;
- 0,3 млрд. дол. США – за короткостроковими кредитами;
- 2,2 млрд. дол.– за торговими кредитами.

Прострочена заборгованість за довгостроковими кредитами та облігаціями зросла на 1,1 млрд. дол.

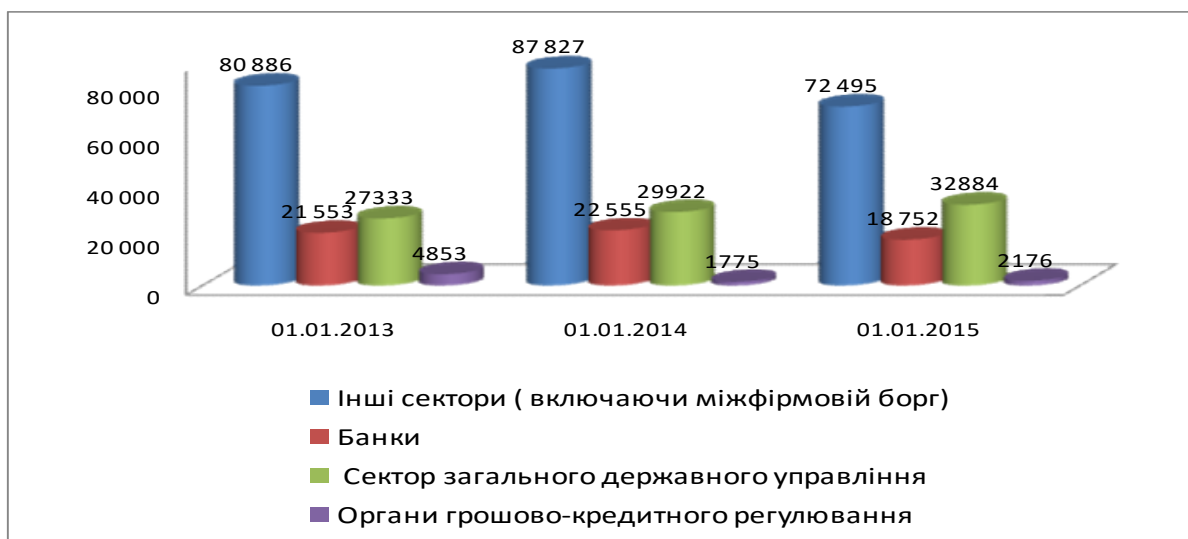


**Рис. 3 Динаміка заборгованості секторів економіки в розрізі фінансових інструментів, млн. грн.**  
Джерело: побудовано автором на основі даних [4]

Міжфірмовий борг підприємств, що перебувають у відносинах прямого інвестування, з початку року зріс на 0,5 млрд. дол. – до 9,7 млрд. дол. (9,4% від ВВП).

Заборгованість інших секторів економіки (разом із міжфірмовим боргом) зменшилася на 3,7 млрд. дол. США і на 1 липня 2015 року становила 68,8 млрд. дол., при цьому відносно ВВП цей показник зріс з 54,6% до 66,5%.

Варто відзначити, що обсяги боргових зобов'язань інших секторів економіки (включаючи міжфірмовий борг) в 2015 році скоротилася, але все одно їх питома вага найбільша. Також, дані рисунку 4 свідчать, що найменша частка боргових зобов'язань в загальному обсязі валового зовнішнього боргу України належить банківському сектору.



**Рис. 4 Структура зовнішнього боргу України за секторами економіки, %**  
Джерело: побудовано автором на основі даних [4]

Основною валютою зовнішніх запозичень України станом на 01.01.2015 року залишався долар США (74,7%). Питома вага зобов'язань у СПЗ перед МВФ зросла з 6,0% на початок року до 9,2%, а частка зовнішньої заборгованості в гривнях залишилася незначною – 3,0% від валового обсягу боргу [4].



З метою оздоровлення системи державних фінансів та забезпечення фінансової стабільності на валютному і банківському ринках, Міністерство фінансів намагається знизити боргове навантаження шляхом: 1) Заміщення старих боргів на нові більш дешеві фінансові інструменти.

2) Реструктуризації боргів.

Як бачимо, Україна з року в рік збільшувала обсяги свого зовнішнього боргу, але Дослідження досвіду розвинутих країн світу, дає підстави стверджувати, що нарощування обсягів державної заборгованості призводить до погіршення функціонування фінансової системи та економіки в цілому. А отже, актуальним завданням є пошук нових підходів до управління державним боргом, що дозволить уникнути перевантаження видаткової частини державного бюджету, а також сприятиме стабілізації соціально-економічної ситуації в державі.

Під управлінням державним боргом розуміють сукупність державних заходів, що пов'язані з випуском і погашенням державних боргових зобов'язань, визначенням ставок відсотків і виплатою доходу за державними цінними паперами, встановленням ліміту боргу, підтриманням курсу державних зобов'язань, визначенням умов випуску нових державних цінних паперів. [3, с. 287].

Отже, в Україні, з урахуванням особливостей розвитку фінансово-кредитної системи, стратегічними напрямками боргової політики держави мають стати:

- підтримання розміру державного боргу України на економічно безпечному рівні;
- оптимізація структури державного боргу і зниження вартості його обслуговування;
- утримання стабільної боргової позиції уряду та запобігання виникненню криз ліквідності і платоспроможності;
- досягнення економічно обґрунтованого співвідношення між фінансовими потребами держави витратами на обслуговування державного боргу;
- продуктивне використання запозичених коштів і посилення інвестиційної спрямованості державних позик [2, с. 258-259].

Дефіцит державного бюджету та державний борг мають бути ретельно спланованими джерелами реформування економіки України та сприяти її висхідному поступу. А методи управління ними необхідно постійно вдосконалювати та розширювати.

#### Список використаних джерел:

1. Боринець С.Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини: підручник. — 5-е вид., перероб. і допов. — К.: Знання, 2008. — 582 с.
2. Державні фінанси: навч. посіб./ В.Д.Базилевич, Л.О.Баластрик; За заг. ред. Базилевича В.Д. — 2-е вид., допов. і перероб. — К.: Атіка, 2004. — 367 с.
3. Бюджетний кодекс України станом на 07 серпня 2012 р. / Верховна Рада України. — Офіц. Вид. — К.: Паливода А. В. - 2012. — 148 с. — С. 12.
4. Венгер В.В. Фінанси: навчальний посібник (для студентів вищих навчальних закладів). — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 432 с. — С. 258-259.
5. Макар О. П. Вдосконалення системи управління державним боргом як передумови економічного зростання / О. П. Макар // Вісник Національного лісотехнічного університету України : збірник науково-технічних праць. — Львів, 2012. — Вип. 22.1. — 315 с. - С. 287.
6. Національний банк України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>.
7. Приказок Н.В. Державні запозичення: світовий досвід та особливості здійснення в Україні / Приказок Н.В., Моташко Т.П.// Фондовый рынок.— 2009.—№22. — С. 30.
8. РБК-Україна. «Fitch: Финансирование Украиной внешнего долга приведет к снижению ЗВР» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://finance.rbc.ua/>.

## 4 СЕКЦІЯ

Обліково-аналітичні аспекти забезпечення сталого розвитку національної економіки

Учетно-аналитические аспекты обеспечения устойчивого развития национальной экономики

Accounting and analytical aspects of ensuring sustainable development of national economy

Андросенко О. О., к.е.н., викладач,

Полякова О. В., к.е.н., доцент

Навчально-науковий інститут економіки

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: elena-androsenko@yandex.ua

### Вплив особливостей технології та організації виробництва на побудову системи обліку й аналізу витрат на підприємствах кондитерської галузі

Для усвідомлення особливостей обліку й аналізу витрат виробництва в кондитерській галузі слід розглянути особливості технології та організації виробництва з метою виокремлення проблем і побудови перспектив розвитку. Чим досконаліше облік та калькулювання собівартості будуть відображати ці особливості, тим більше вони сприятимуть підвищенню ефективності виробництва та виявленню внутрішньогосподарських резервів.

У кондитерській галузі України діють різні типи підприємств: універсальні, в яких функціонують ряд цехів з виробництва різних цукристих та борошняних кондитерських виробів, та спеціалізовані, призначені для виробництва лише окремих груп кондитерських виробів. У зв'язку з цим організація виробництва і, як наслідок, система управлінського обліку витрат для них повинна мати свої особливості. Від особливостей виробничої та організаційної структури кондитерського підприємства особливо залежить організація внутрішньогосподарського (управлінського) обліку.

На структуру підприємства та побудову його підрозділів впливають виробничо-технічні й організаційні фактори. Найважливішими з них є [1]:

1) предметна спеціалізація для основних цехів із закінченим циклом виробництва (хоча між цехами існують тісні технологічні зв'язки); наприклад: шоколадний цех готує шоколадні та горіхові напівфабрикати для цукеркового та карамельного виробництв, карамельний цех готує начинки для цукеркового цеху тощо;

2) значна матеріаломісткість, для якої характерна висока питома вага витрат на сировину та матеріали;

3) характеристика продукції за різноманітними показниками якості виробів, зокрема для шоколадних виробів – дисперсністю (ступінь подрібнення частинок твердих компонентів (мікрокристалів) цукру та тертого какао), а також наявністю сторонніх домішок, осадка, вмісту вологи та жиру (у %), в'язкістю, смаку, запаху тощо. Показниками якості карамелі є вміст речовин, що редукують вміст начинки та сухих речовин, кислотність, сторонні домішки тощо. Тому істотне значення має підвищення якості вихідної сировини та частки корисної речовини в ній, оскільки від цього залежить питома вага сировини у матеріальних витратах, а відповідно, і рівень собівартості продукції. Отже, у кондитерському виробництві необхідним є систематичний техно-хімічний аналіз сировини і продукції, результати якого є визначальними для побудови системи управлінського обліку.

4) нормування витрат сировини здійснюється з урахуванням виходу готової продукції з певним вмістом у ній сухих речовин (у %). У зв'язку з тим, що витримати точну частку сухих речовин у готовій продукції практично неможливо, у рецептурах передбачається за кожним видом продукції допустиме відхилення від планового вмісту сухих речовин у межах  $\pm 1; 1,5; 2\%$ . Таке відхилення не є порушенням, а продукція вважається якісною. Критерієм для встановлення межі вмісту сухих речовин у готовій продукції є вимоги якості та цілості кондитерських виробів. Однак, оскільки планування витрачання сировини здійснюється для певної частки вмісту сухих речовин у готовій продукції, відхилення від неї в той чи інший бік веде до зменшення чи збільшення витрачання сировини, що, у свою чергу, впливає на зміну собівартості готової продукції та інші показники роботи підприємства. У зв'язку з тим, що вміст сухих речовин у сировині та готовій продукції відхиляється від плану (як у процесі виробництва, так і в процесі зберігання), неоднаковий він і в різних партіях. Водночас цінною сполукою є саме суха речовина, а не волога, тому для визначення дійсних результатів її використання (економії чи перевитрачання) необхідно враховувати витрачання сировини і вихід з неї готової продукції не тільки по масі, а й по сухій речовині.

5) специфічною особливістю кондитерської галузі є також те, що у масу готової вагової продукції (карамелі, цукерок) входить вага обгортки. Тому в процесі контролю й аналізу виникає необхідність виявити вплив зміни цього показника на показники роботи кондитерського підприємства (вихід готової продукції, собівартість тощо).

6) предмети праці проходять ряд взаємопов'язаних стадій, які реалізуються спеціалізованим, різнорідним але взаємодоповнюючим виробничим устаткуванням;

7) велика номенклатура сировини, широкий асортимент готових кондитерських виробів, що охоплює десятки груп та підгруп, зумовлюють різноманітність технологічних процесів та режимів, а це потребує розробки шляхів механізації виробництва на стадії підготовки сировини, приготування кондитерських мас, формування виробів, їх фасування та пакування, що створює передумови для організації поточного виробництва;

8) високий ступінь неперервності, тісна залежність між складовими частинами, відносно невелика розірваність процесу та короткий виробничий цикл. Технологічні процеси послідовно здійснюються на окремих фазах виробництва, більшість із них протікають у закритій апаратурі, а пересувні операції від фази до фази – у закритих комунікаціях.

9) велика трудомісткість виготовлення продукції (у середньому 13,7%), що зумовлює відносно велику чисельність промислово-виробничого персоналу із значним застосуванням ручної праці.

Групування витрат за місцями виникнення повинно відображати структурні особливості (виробничі підрозділи, відділи і служби) на кожному рівні. За центрами відповідальності здійснюють аналітичне порівняння виявлених в обліку витрат з доходами відповідних дільниць. Для визначення доцільності та ефективності діяльності попередньо розробляють калькуляцію планової (нормативної) собівартості, використовуючи норми прямих витрат та кошториси непрямих. Після здійснення циклу господарської діяльності складають калькуляцію фактичної собівартості продукції з метою порівняння витрат на виробництво та реалізацію з ціною продажу 1 тонни готової продукції. Оперативне здійснення аналізу дозволяє визначати основні види відхилень та осіб за них відповідальних.

Для виконання поставленого завдання керівництву підприємства необхідна оперативна і достовірна інформація про рух і використання матеріальних ресурсів, що реально відображає результати його повсякденної фінансово-господарської діяльності, дозволяє визначити перспективи діяльності підприємства і є основою для прийняття управлінських рішень [2].

Побудова обліку витрат згідно з технологією та організаційною структурою кондитерського підприємства дає змогу пов'язати діяльність та відповідальність конкретних осіб (начальника дільниці, цеху, майстра зміни, бригадира, робітника) із витратами підприємства. У сучасних умовах автоматизації виробництва виникає необхідність вести щоденний облік собівартості кожного окремого процесу, витрат та за окремими машинами.

Таким чином, для підвищення ефективності діяльності та посилення контролю за величиною витрат у процесі виробництва доцільно досліджувати формування собівартості за видами робіт (операцій) та за кожним центром відповідальності з метою впливу на її величину. Облік витрат на виробництво за елементами має велике значення для аналізу або дослідження структури витрат, для нормування оборотних засобів підприємства та є джерелом інформації для складання звітності. У системі управлінського обліку цього недостатньо і тому для прийняття управлінських рішень необхідно здійснювати облік витрат за окремими статтями й одночасно поділяти їх на постійні та змінні за кожним цехом та видом робіт. Статті витрат відповідно деталізують за видами.

#### Список використаних джерел:

1. Озеран А. В. Управлінський облік витрат на підприємствах кондитерської галузі України : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.04 / Озеран Алла Володимирівна. – К., 2001. – 194 с.

2. Полякова О.В. Єрмак О.І., Клименко О.М. Впровадження управлінського обліку для контролю за рухом і використанням запасів / О.В. Полякова, О.І. Єрмак, О.М. Клименко // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління: збірник наукових праць, Чернівці, 2012, вип. 4 (16), с. 155-158.

**Біляковська Х.І.**, студентка 4 курсу, група УФ0 -41 с,  
факультет управління фінансами та бізнесу

Науковий керівник: **Лобода Н. О.**, к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту  
*Львівський національний університет імені Івана Франка (м. Львів, Україна)*  
e-mail: kristinabilyakovska@gmail.com

#### Регулювання бухгалтерського обліку в Україні відповідно до вимог ЄС

У зв'язку із ратифікацією 16 вересня 2014 р. Верховною Радою України Угоди про асоціацію з ЄС гостро постало питання про впровадження на національному рівні певних змін, у тому числі у введені бухгалтерського обліку та фінансової звітності [1].

В країнах, повноправних членах ЄС головну роль у регулюванні правовідносин, зокрема бухгалтерського обліку, є: Європейська комісія, Рада Міністрів, Європейський парламент, тощо. Відповідно до цього, основним документом, який дає право та регулює введення обліку на підприємствах будь-якої форми власності є Міжнародні стандарти фінансової звітності та Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку.

В період з 2007-2013 рр. спостерігались помітні зусилля у впровадженні МСФЗ на підприємствах України [1]. Та акцентуючи увагу на цьому, став непомітним факт, що питому вагу у фінансовій звітності МСФЗ становлять примітки. У них розміщують інформацію опису облікової політики, припущення та певні об'єктивні висновки фахівців. В український нормативно-правових актах прописано, що може бути зазначено у примітках, та практичного застосування даних рекомендації не спостерігається. Фінансова звітність не є лише бухгалтерською, бо бухгалтери не можуть здійснювати усі припущення, судження та надавати інформацію про певні ризики. Підприємства країн ЄС давно публікують інформацію у примітках, та нерідко користуються нею для вирішення певних питань чи прийняття управлінських рішень.

Окрім того, існують певні відмінності у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та МСБО. До прикладу, такі принципи, як нарахування та безперервність є основними, а оцінка за історичною собівартістю – ні.

Стаття 2 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»: «підприємства ведуть бухгалтерський облік і складають фінансову звітність у грошовій одиниці України» [2]. Тобто, за МСФЗ звітність складають лише у гривнях, тоді вітчизняним підприємствам не можливо застосовувати МСБО 21 «Вплив змін валютних курсів», щодо переведення однієї валюти в іншу.

Також МСФЗ не визначають форми фінансових звітів, а мають лише мінімальні статті, які потрібно наводити у звітах. А це, безперечно, полегшує роботу уповноваженої особи та дає можливість врахувати особливості діяльності окремих підприємств.

Важливо відзначити, що стаття 13 Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" також не відповідає МСФЗ [2]. Це твердження обґрунтовується тим, що в Україні, проміжна звітність складається наростаючим підсумком з початку звітного року, а згідно МСБО 34 «Проміжна звітність», проміжна звітність включає, по мінімуму, стислі фінансові звіти та вибіркові пояснювальні примітки.

Для вирішення вищенаведених та інших нагальних питань, необхідно внести коректні зміни до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [3]. Існують також суттєві відмінності котрі вимагають логічного втручання та змін:

1. В Україні вимоги до фінансової звітності стосуються усіх підприємств, а Директиви ЄС їх встановлюють лише до товариств з обмеженою відповідальністю.
2. Усі великі і середні підприємства в Україні мають п'ять форм звітності, на відмінну від трьох, які передбачені Директивою ЄС.
3. Формати балансу та вимоги до приміток не збігаються з балансом та примітками вітчизняного обліку.
4. Аудит в Україні не є обов'язковим для великих і середніх підприємств, на відмінну від країн-учасників ЄС.
5. Законодавством ЄС непередбачено застосування МСФЗ для малих і середніх підприємств [4].

Та відмінності у законодавстві не є єдиною проблемою у становленні бухгалтерського обліку та фінансової звітності відповідно до вимог ЄС. Важливим є також питання нових підходів до професії бухгалтер (в умовах ефективної ринкової економіки). Існує необхідність в обліку згідно принципів. Професійні судження та вміння бухгалтера повинні зводитись не тільки до формування стандартних бухгалтерських проведення, а і до докорінного розуміння фактів діяльності підприємства та всебічного аналізу господарського життя. Аналіз ситуації, після подання чи про формуванні фінансової звітності не має зводитись до стандартної відповіді. Використавши досвід зарубіжних країн-учасників, бухгалтерам варто застосовувати комплексний підхід вивчення фактів господарського життя на предмет їх відповідності нормативно-правовим актам.

Ще одним важливим елементом, на який необхідно звернути увагу при зміні підходів до фінансової звітності та бухгалтерського обліку є те, що необхідно розширити кількість об'єктів обліку, це пов'язано з включенням до складу інформації про: інтелектуальний капітал, інновації, венчурні інвестиції, людський капітал, соціальний капітал, об'єкти зовнішнього середовища підприємства, трансакційні витрати тощо. Такі активи давно використовуються та обліковуються на підприємствах у країнах Європейського союзу, а з позитивними змінами у нашу економіку, нам також потрібно буде звернути на це увагу [4].

Також важливо спостерігати за технічними засобами формування та оприлюднення фінансової звітності. Вони часто змінюються і удосконалюються, це призводить до трансформації існуючих підходів обробки облікових даних і складання звітності.

Отже, проаналізувавши сукупність даних проблем та підходів зробити висновок, що Україна справді стала на крок ближче до Європейського союзу, та у сфері бухгалтерського обліку та фінансової звітності це поки що, не зовсім впевнений крок. Така думка обґрунтована тим, що ми спостерігаємо невідповідність українського законодавства з впровадженими стандартами МСФЗ та МСБО. Для успішних змін щодо бухгалтерського обліку

необхідно здійснити певний обсяг заходів, спрямованих на: перегляд нормативно-правових актів та приведення їх у відповідність до вимог, чіткий розподіл щодо контролю та дотримання МСФЗ та НП(С)БО, кадрові зміни, які будуть спрямовані на залучення та поінформованість інших працівників.

Наступні дослідження та формування стратегії та тактики, стосовно внесення змін варто зосереджувати на створенні та розробці, або зміні існуючої законодавчої бази відповідно до Угоди про асоціацію.

#### Список використаних джерел:

1. Закон України "Про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною та ЄС" №1678-VII від 16 вересня 2014 р.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. зі змінами і доповненнями).
3. «Бухгалтерський облік і аудит» - науково-практичний журнал №11, 2014 р. Корягін М. І.  
Тенденції розвитку бухгалтерської звітності/ Корягін М.І.// Бухгалтерський облік і аудит. - 2014. - № 11. - С. 42-45
4. Безверхий К. Інституціональна модель бухгалтерського обліку в Україні / К. Безверхий // Бухгалтерський облік і аудит. - 2014. - № 9. - С. 32-41

**Будай І.В.**, студентка 4 курсу, група УФО-41с, факультет обліку і аудиту  
Науковий керівник: **Лобода Н.О.**, к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту  
*Львівський національний університет імені Івана Франка (м. Львів, Україна)*  
e-mail: rrina.budaj.95@mail.ru

### Бухгалтерія як невід'ємна складова системи підприємства

Сучасна система функціонування будь якого підприємства прямо залежить від роботи бухгалтерського відділу, який містить всю інформацію про фінансовий стан та діяльність підприємства загалом. Саме показники результатів діяльності підприємства простежуються бухгалтерією та формують обліково-аналітичну систему підприємства [1, с. 66].

Питаннями роботи бухгалтерії та її значенням загалом на підприємстві займалася велика кількість вчених. Серед них: Бланк І.А., Голов С.Ф., Гудзинський О.Д., Гуцайлюк З., Друрі К., Звоник А.А., Кірейцев Г.Г., Корінько М.Д., Мельниченко І.В., Пахомова Т.М., Петрук О.М., Подолячук О.А., Поліщук Н.В., Тітаренко Г.Б. та інші. Проте на сьогоднішній роль бухгалтера зросла у зв'язку з зростанням функцій покладених на них.

Метою даної роботи є дослідження належного ведення бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємства, що здійснюється бухгалтерією, а також її взаємозв'язок та значення в діяльності підприємства.

Як відомо, формування і розвиток ринкових відносин, поява підприємств різних організаційно-правових форм в Україні вносять суттєві зміни в систему управління. Вирішення проблем оптимізації процесів управління насамперед пов'язане з організацією ефективного внутрішньогосподарського контролю та облікової політики. Для потреб управління підприємством відділ бухгалтерії повинен надавати повну та своєчасну інформацію, що потребує їх належній організації. Ефективна діяльність облікового персоналу на підприємстві сприяє оптимальному використанню ресурсів, мінімізує витрати виробництва, а найголовніше, призводить до збільшення прибутку.

Робота бухгалтера є важливою та необхідною в діяльності підприємства. Адже нормальна, правдива та адекватна інформація про фінансовий стан підприємства є основою взагалі її діяльності. Фактично, можна сказати, що без грамотного ведення обліку неможливе існування будь-якої економічної діяльності. Відсутність бухгалтерського обліку на підприємстві або її нестача призведе фактично до безладу та банкрутства. Дуже важливо керівникові мати на своєму підприємстві грамотну та знаючу людину, бажано з досвідом. Робота бухгалтера потребує знання, досвіду та, можна сказати, в чомусь креативу, що забезпечить стабільну діяльність підприємства.

Усі підприємства, незалежно від їх організаційно-правових форм та форм власності, у тому числі й малі, зобов'язані вести бухгалтерський облік і складати фінансову звітність. Саме ці завдання і забезпечує функціонування бухгалтерії, а також надання користувачам повної та неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності та грошових коштів підприємства. Це фактично основа економічної інформації будь-якої діяльності, це економічна діяльність щодо ведення та обліку господарських операційна підставі нормативних документів згідно законодавства. Тобто, це не просто економічне ведення підприємства, також важливо, щоб всі операції були законні, особливо це стосується податків.

Необхідність створення бухгалтерії як відокремленого підрозділу підприємства зумовлена двома причинами. По-перше, без ведення бухгалтерського обліку від моменту реєстрації до офіційної ліквідації підприємство не має права на існування. По-друге, бухгалтерська служба є тим підрозділом, який повинен слідкувати за дотриманням діючого законодавства, а саме господарського, податкового, трудового та ін., оскільки лише законні господарські операції підлягають відображенню у бухгалтерському обліку [2].

Налагодження роботи бухгалтерії здійснюється керівництвом підприємства та передбачає визначення прав і обов'язків головного бухгалтера, підлеглих йому облікових працівників, а також визначає побудову бухгалтерської служби, її місце в системі управління та взаємодію з іншими підрозділами підприємства для передачі інформації.

На сьогоднішній день роль бухгалтера на підприємствах постійно зростає, оскільки розширюється перелік його функцій:

- обачне та безперервне ведення бухгалтерського обліку на підприємстві, відповідно до законодавства, установчих документів та методологічних принципів;
- дотримання правил документообігу і технології обробки облікової інформації, а також контроль;
- систематизація інформації, що міститься в первинних документах на рахунках бухгалтерського обліку в регістрах синтетичного та аналітичного обліку шляхом подвійного запису їх на взаємопов'язаних рахунках бухгалтерського обліку в тому періоді, в якому вони були здійснені, проведення інвентаризації;
- забезпечення складання і подання на основі даних бухгалтерського обліку у встановлені законом терміни фінансової, податкової, статистичної та інших форм звітності [1, с. 68].

Отже, бухгалтер не лише звичайний обліковий працівник, який займається рознесенням даних первинних документів на рахунки бухгалтерського обліку для складання звітності, але й першоджерело для керівника підприємства. Саме тому жодне рішення на підприємстві не приймається без інформації, що надходить з бухгалтерії підприємства. З цього випливає, що бухгалтерія може займатись, крім облікових, ще й загальноекономічними, фінансовими, плановими питаннями та прогнозуванням діяльності підприємства на найближчу та довгострокову перспективу.

Робота бухгалтера також потребує постійного оновлення. Тому, дуже важливо постійно слідкувати за новинами в державі та її змінами в законодавстві, що в нашій країні буває досить часто. Важливим елементом в роботі бухгалтера є обізнаність в програмній частині бухгалтерії. Наразі, всі господарські операції ведуться в електронному рішенні, адже бухгалтерські програми автоматизують всі облікові процеси, пришвидшують їх та полегшують роботу бухгалтерів та їх помічників.

Застосування комп'ютерної техніки вносить зміни в організацію та технологію бухгалтерського обліку, обумовлені розвитком способів обробки первинних облікових даних, високою швидкістю надання звітної інформації через раціональне упорядкування облікових даних, одноразове їх одержання і багаторазову передачу і використання. З цього випливає необхідність бухгалтера вміти користуватися програмами, слідкувати за оновленням і постійно навчатися.

Відділ бухгалтерії повинен бути укомплектований спеціалістами, здатними успішно вирішувати широкий спектр питань діяльності підприємства і разом з іншими службами активно впливати на ефективність роботи підприємства. Закордонний досвід показує, що головний бухгалтер наділений широкими повноваженнями, є членом правління підприємства й активно впливає на його політику.

Незважаючи на велику авторитетність бухгалтерії на підприємстві, існує багато моментів щодо її діяльності, які варто постійно вдосконалювати та відпрацьовувати. Виходячи з вищенаведеного, можна виокремити такі шляхи вдосконалення функціонування відділу бухгалтерії на підприємстві:

- застосування комп'ютерних інформаційних систем, що, в свою чергу підвищить оперативність і точність облікових даних та сприятиме зниженню ризику помилок у бухгалтерському обліку;
- розробка напрямів удосконалення мотивації праці бухгалтерів, як матеріальної, так і нематеріальної;
- зближення вітчизняного та міжнародного досвіду щодо нормативно-правової бази;
- постійне підвищення кваліфікації бухгалтера, що полягає в ознайомленні з нововведеннями пов'язаними з бухгалтерською діяльністю; - структуризація та систематизація обліку фінансових результатів діяльності з урахуванням вимог внутрішніх потреб, особливостей оперативних та перспективних завдань, потреб зовнішніх користувачів інформації;

Отже, робота бухгалтерії є невід'ємною складовою обліково-аналітичної системи, оскільки вона забезпечує користувачів всією необхідною інформацією, що міститься в облікових регістрах та внутрігосподарській звітності, і тим самим створює умови управлінському персоналу для комплексного оцінювання діяльності підприємства та прийняття обґрунтованих рішень [3, с. 90].

#### Список використаних джерел:

1. Тітаренко Г.Б. Методичні підходи для побудови обліково-аналітичної системи з використанням експертних оцінок / Тітаренко Г.Б., Корінко М.Д. // Облік і фінанси АПК. – 2010. – № 4. – С. 66–69.
2. Бойко Л. Г. Конспект лекцій для самостійного вивчення дисципліни "Облікова політика підприємства" / Л. Г. Бойко ; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х. : ХНАМГ, 2010. – 178 с.
3. Гудзинський О.Д. Теоретичні аспекти формування обліково-аналітичного механізму менеджменту / Гудзинський О.Д., Кірейцев Г.Г., Пахомова Т.М. // Облік і фінанси АПК. – 2008. – № 3. – С. 89–93.

### **Туристичний збір в Україні**

Світовий досвід прогресивного господарювання надає туризму перше місце серед інших галузей економіки за обсягами експорту товарів та послуг. За даними Всесвітньої туристичної організації, у понад 40 державах світу туризм став основним джерелом наповнення бюджету, а у 70 країнах – однією з трьох основних статей. За останні десятиліття кількість туристів у світі неухильно зростала і досягла третини населення земної кулі. За прогнозами фахівців, ХХІ століття буде століттям туризму, і до цього потрібно відповідно готуватися [1].

Україна володіє потужним туристичним потенціалом, але туризм ще не зайняв одного з провідних місць в господарському комплексі.

Для визначення перспектив розвитку туризму в тому чи іншому районі необхідно мати оцінку відповідності матеріально-технічної бази іноземного туризму величині туристичних ресурсів, а також попиту на даний туристичний продукт. При цьому дуже важливо уникати переоцінки туристичних ресурсів. Так, пам'ятка старовини може мати певний інтерес для даного району, але в міжнародному масштабі, в порівнянні з цінністю інших архітектурних пам'яток, вона може не привернути великої кількості іноземних туристів, тому значні капіталовкладення у створення матеріально-технічної бази туризму в даному регіоні будуть малоефективні. Також необхідно враховувати попит, викликаний туристичною модою, наприклад, прогулянки пішки або верхи на конях та ін.

Україна має відповідне законодавство яке регулює діяльність туристичної сфери, проте воно є малоефективним, тому що існує ряд проблем пов'язаних із фінансуванням [3].

Система оподаткування в Україні – це сукупність податків, зборів, інших обов'язкових платежів до бюджетів і державних цільових фондів, що справляються в установленому порядку. Податковий кодекс України визначає, що туристичний збір входить до місцевих податків та зборів. Платниками такого збору є громадяни України, іноземці, а також особи без громадянства, які прибувають на територію адміністративно-територіальної одиниці, на якій діє рішення сільської, селищної та міської ради про встановлення туристичного збору, та отримують (споживають) послуги з тимчасового проживання (ночівлі) із зобов'язання залишити місце перебування в зазначений строк.

Платниками збору не можуть бути особи, які:

- постійно проживають, у тому числі на умовах договорів найму, у селі, селищі або місті, радами яких встановлено такий збір;
- особи, які прибули у відрядження;
- інваліди, діти-інваліди та особи, що супроводжують інвалідів І групи або дітей-інвалідів (не більше одного супроводжуючого);
- ветерани війни;
- учасники ліквідації наслідків аварії на Чорнобильській АЕС;
- особи, які прибули за путівками (курсівками) на лікування, оздоровлення, реабілітацію до лікувально-профілактичних, фізкультурно-оздоровчих та санаторно-курортних закладів, що мають ліцензію на медичну практику та акредитацію центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері охорони здоров'я;
- діти віком до 18 років;
- дитячі лікувально-профілактичні, фізкультурно-оздоровчі та санаторно-курортні заклади.

Згідно з пп. 268.2.2 п. 268.2 ст. 268 ПКУ не можуть бути платниками туристичного збору, зокрема, особи, які прибули у відрядження [2].

Таким чином, для підтвердження правомірності надання пільги з туристичного збору податковий агент повинен мати копії відповідних документів, що підтверджують належність особи до пільгової категорії.

На сьогодні ставка туристичного збору встановлюється у розмірі від 0,5 до 1 відсотка до бази справляння збору (вартість усього періоду проживання з врахуванням податку на додану вартість). База справляння збору є вартість усього періоду проживання (ночівлі) за вирахуванням податку на додану вартість.

До вартості проживання не включаються витрати на харчування чи побутові послуги (прання, чистка, лагодження та прасування одягу, взуття чи білизни), телефонні рахунки, оформлення закордонних паспортів, дозволів на в'їзд (віз), обов'язкове страхування, витрати на усний та письмовий переклади, інші документально оформлені витрати, пов'язані з правилами в'їзду [2].

Справляння туристичного збору здійснюється податковими агентами, ними можуть бути: адміністрація готелів, кемпінгів, мотелів, гуртожитків для приїжджих, санаторно-курортні заклади, квартирно-посередницькі організації тощо. Це становить одну з основних проблем, тому що переважна більшість туристів зупиняються не в готелях, а в приватному секторі, а тому організувати збір з туристів доволі складно. Проте до цього залучаються комунальні підприємства, маклери, агенти, які збирають ці кошти, але і тут є проблема, бо отримання таких коштів з туристів практично неможливо. Повноцінне адміністрування ефективно буде тоді, коли весь туристичний комплекс буде детінізований [3].

Сума туристичного збору, розрахована відповідно до податкової декларації за звітний (податковий) квартал, сплачується щокварталу, в певний для квартального звітного (податкового) періоду термін, за місцезнаходженням податкових агентів.

Податковий агент, який має підрозділ без статусу юридичної особи, що надає послуги з тимчасового проживання (ночівлі) не за місцем реєстрації такого податкового агента, зобов'язаний зареєструвати такий підрозділ як податкового агента туристичного збору в контролюючому органі за місцезнаходженням підрозділу.

Базовий податковий (звітний) період дорівнює календарному кварталу [2].

Міністерство фінансів України у 2012 році запропонувало внести зміни до Податкового кодексу України, про збільшення ставки туристичного збору та зміну умов його сплати. Вже з 2013 року пропонували прив'язати ставку туристичного збору до мінімальної заробітної плати та встановити її в залежності від «зірковості» готелів – від 0,5 до 4 % мінімальної заробітної плати за кожен день проживання. Але на даний момент ці зміни не були введені.

Якщо порівнювати з іншими країнами, в яких добре розвинута туристична галузь, то саме туризм поповнює місцеві скарбниці. За оцінками Всесвітньої організації туризму, туристичні країни одержують приблизно 10-25 % від загального податкового доходу за рахунок туристичного сектору.

Позитивними тенденціями розвитку туристичної сфери України є:

- збільшення кількості внутрішніх, в'їзних та виїзних туристів;
- надходження платежів до бюджету;
- збільшення зайнятих у туристичній сфері.

Проблемами (недоліками) функціонування сфери туризму в Україні є:

- 1) незадовільний рівень розвитку туристичної інфраструктури;
- 2) низька конкурентоспроможність туристичних продуктів та послуг;
- 3) обмеженість державного фінансування та маркетингового супроводу туристичної сфери;
- 4) нестабільність законодавства;
- 5) слабка інтегрованість у європейську систему сфери послуг.

Отже, Україна має всі передумови для швидкого й успішного розвитку туризму, як іноземного, так і внутрішнього. Проте на заваді цьому стоять певні проблеми, що тривалий час лишаються невирішеними та, відповідно, гальмують розвиток цієї сфери економіки, спонукаючи туристів частіше обирати іноземні місця відпочинку замість тих, що розміщені на території України [3].

Щоб покращити туристичний збір в Україні, перш за все, треба змінити туристичну нормативно-правову базу, щоб чітко гарантувалася безпека та впевненість туристів у захисті їх прав, а також сприяння більшої прибутковості до місцевих бюджетів.

#### Список використаних джерел:

1. Всесвітня туристична організація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.world-tourism.org>;
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. Мальська М.П. та ін. Економіка туризму : теорія та практика. / Рутинський М. Й., Білоус С. В., Мандюк Н. Л. – К.: Центр учбової літератури, 2014. – 544 с.

**Гюргадзе Л.А.**, студент 4 курсу, група ИС-12-2,  
факультет информационных технологий

Научный руководитель: **Кузнецова С.Э.**, м.э.н., ст. преп.

*Казахстанский государственный технический университет (г. Караганда, Казахстан)*

e-mail: [silverluka@mail.ru](mailto:silverluka@mail.ru)

### **Зарубежный опыт инвестиционной деятельности и возможности его использования в условиях рынка**

Стереотип деятельности инвестиционных банков зарубежных стран со сложившимся, устоявшимся финансовым рынком не может быть механически перенесен на условия развивающихся рынков, однако изучение



опыта мировой практики в области создания и деятельности инвестиционных банков позволяет выделить апробированные формы и методы, которые могут быть использованы в Казахстане.

Организация инвестиционных банков, имеющих особое значение для Казахстанской экономики, столь нуждающейся в долгосрочных инвестициях, в рамках формирующейся универсальной модели, скорее всего, может быть создания инвестиционных институтов как дочерних организаций крупных универсальных банков или формирования специализированных инвестиционных банков, действующих на основе системы государственных гарантий и льгот.

Казахстанская экономика нуждается не только в совершенствовании имеющихся форм инвестиционной деятельности, но и в использовании новых схем взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса.

Принципиальное значение приобретает проведение банками более активной инвестиционной политики и участие в реализации высокоэффективных инвестиционных проектов. Весьма важным, в этом отношении, предоставляется анализ участия банков развитых стран в проектном финансировании.

Зарубежные банки, специализирующиеся на финансировании инвестиционных проектов, по завершению проекта, как правило, осуществляют ретроспективный анализ, позволяющий обобщить полученные результаты, определить эффективность реализации инвестиционного проекта.

Среди используемых зарубежными банками моделей проектного финансирования можно выделить схемы, которые могут быть применены в Казахстанской практике. Одной из них является схема финансирования под будущие поставки продукции, которая часто используется при осуществлении нефтяных, газовых и других сырьевых проектов. Ее можно отнести к формам финансирования с ограниченным регрессом на заемщика, подкрепляемым контрактами, в которых предусматриваются безусловные обязательства покупателя типа «брать и платить» («take and pay») и «брать или платить» («take or pay») с третьими кредитоспособными сторонами [1].

Данная схема предполагает участие как минимум трех сторон: кредиторов (банковский консорциум), проектной компании (специальной компании, занимающейся непосредственной реализацией инвестиционного проекта), посреднической компании, являющейся покупателем продукции. Посредническая компания может учреждаться кредиторами.

Механизм действия рассматриваемой схемы следующий. Банковский консорциум, осуществляющий финансирование проекта, предоставляет кредит посреднической компании, которая в свою очередь передает денежные средства проектной компании в форме аванса за будущую поставку последней определенного количества продукции по фиксированной цене, достаточной для погашения долга. Погашение кредитов указывается с движением денежных потоков от реализации поставляемой продукции.

Рассмотренная схема могла бы использоваться в нашей стране, обладающей значительным топливно-сырьевым потенциалом. Вместе с тем вследствие ряда обстоятельств (высоких политических и экономических рисков, отсутствия гарантий по форс-мажорным обстоятельствам, недостаточной практики создания временных объединений у Казахстанских коммерческих банков, неотложности механизмов цивилизованного решения долговых проблем) применение данной схемы, скорее всего, возможно для предприятий и банков, взаимодействующих в составе финансово-промышленных групп, крупных экспортно-ориентированных предприятий топливно-энергетических и сырьевых отраслей.

К формам проектного финансирования, которые могли бы успешно использоваться в Казахстанских условиях, можно отнести схемы «строить – эксплуатировать – предавать» («build – operate – transfer» - BOT) и «строить – владеть – эксплуатировать – передавать» («build – own – operate – transfer» - BOOT) с привлечением иностранных инвестиций при сочетании финансирования с ограниченным регрессом с финансированием под правительственную гарантию [2].

В соответствии со схемой BOT на основе получения от государственных органов концессии группа учредителей создает специальную компанию, в обязанности которой входят финансирование и организация строительства объекта. После завершения работ эта компания получает право эксплуатации или владения объектом. Государство может содействовать реализации инвестиционного проекта путем заключения контракта на покупку объекта по фиксированной цене или опционной сделке, предоставления гарантий банку, кредитующему проект.

Существенное значение для развития проектного финансирования имеет изучение возможностей адаптации опыта мировой практики к Казахстанским условиям, в том числе в области разработки методических подходов, обеспечивающих повышение эффективности инвестирования (независимо от конкретной формы инвестиции) тесно связано с анализом возможностей инвестора по мобилизации собственных и заемных источников, инвестиционной привлекательности внешней среды, выбора объектов инвестирования с целью определения приемлемого уровня риска при достижении требуемой доходности. Эти вопросы, в свою очередь, определяют необходимость изучения вопросов экономической оценки инвестиционной деятельности [3].

Задачи масштабной мобилизации финансовых ресурсов в период структурной перестройки экономики обусловили существенные сдвиги в кредитно-банковских системах развитых стран, выразившиеся в усиление концентрации и централизации кредитных институтов, росте групп крупнейших банков, процессах универсализации

банков, либерализации банковского законодательства и др. Обозначились тенденции сглаживания различий в структурной организации кредитных систем, сложившихся в различных странах.

**Список использованных источников:**

1. Игонина Л.Л. Инвестиции. - М.: Экономистъ, 2005.
2. Sidney M. Levy. Build, Operate, Transfer. - N.Y.: John Wiley & Sons, 1996.
3. Непомнящий Е.Г. Экономическая оценка инвестиций. - Таганрог: ТРТУ, 2005.

**Глушакова Я.И.**, студентка 3 курса, группа 1371-Ф,  
факультет экономики и права

Научный руководитель: **Калашников А.Н.**, старший преподаватель  
*Гомельский филиал Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)*  
e-mail: Kudinova.yanka@mail.ru

### **Роль анализа финансового состояния в управлении банком**

В условиях усиливающейся конкуренции на рынке банковских услуг особую актуальность приобретают перспективы развития банка на основе создания конкурентного преимущества, способного сохраниться длительное время, укрепления имиджа банка и доверия к нему со стороны клиентуры и разнообразных партнеров. При этом повышается роль и значение финансового анализа, как для него самого, так и для его собственников, клиентов, органов контроля и надзора [1, с. 48].

Анализ финансового состояния банка представляет собой совокупность методов исследования процесса формирования и использования денежных фондов банка, а также достаточности денежных средств, необходимых для организации эффективной банковской деятельности.

В настоящее время многие банки Республики Беларусь вынуждены работать в условиях повышенных рисков и чаще, чем их зарубежные партнеры оказываются в кризисных ситуациях. Прежде всего, это связано с недостаточной оценкой собственного финансового положения, привлеченных и размещенных средств, надежности и устойчивости обслуживаемых клиентов.

Банк (кредитное учреждение), как и любая организация, создается и функционирует ради получения его собственниками максимальной прибыли на вложенный в него капитал. В условиях рыночной экономики возможность привлечения дополнительных ресурсов для банков однозначно обусловлена степенью их финансовой устойчивости. Это и обусловило актуальность данной темы.

В современном банке анализ финансового состояния представляет собой не просто элемент финансового управления, а его основу, поскольку финансовая деятельность, как известно, является преобладающей в банке. С помощью анализа, как функции управления, и таких функций как аудит и контроль осуществляется внутреннее регулирование деятельности банка.

Содержание, место и роль анализа финансового состояния в банковском бизнесе во многом зависят от специфики деятельности кредитных учреждений. Роль анализа финансового состояния в управлении деятельностью банков, повышении надежности и качества управления является не только ответственной, но и определяющей жизнеспособность как отдельных банков, так и банковской системы в целом.

Важной особенностью анализа финансового состояния в банках является то, что деятельность их неразрывно связана с процессами и явлениями, происходящими в той среде, где они функционируют. Поэтому, проведению анализа финансового состояния в банке должен предшествовать анализ окружающей его финансово-политической, деловой и экономической среды.

Эффективность большинства управленческих решений может быть оценена с помощью финансовых показателей, поэтому анализ финансового состояния, как неотъемлемая часть финансового анализа является этапом, операцией и одним из основных условий обеспечения качества и эффективности принимаемых управленческих решений.

Анализ финансового состояния банка проводится с целью:

- оценки текущего и перспективного финансового состояния банка;
- возможности и целесообразности темпов развития банка с позиций их финансового обеспечения;
- выявления доступных источников финансовых ресурсов и оценки возможности и целесообразности их мобилизации;
- прогнозирования положения банка на рынке капиталов.

Задачи анализа финансового состояния банка определяются целью проведения такого рода анализа. Задачи анализа основываются на целях потенциальных пользователей информации, которых можно разделить на две

категории: внутренние (клиенты, вкладчики, кредиторы банка, акционеры, органы управления банком, банковский персонал) и внешние (Национальный банк, органы банковского надзора, потенциальные вкладчики).

Внешний аудит проводится по заказу внешних пользователей и включает в себя, в основном, оценку соблюдения обязательных нормативов, установленных НБ РБ, а также рейтинговые и прочие оценки деятельности банка.

Но необходимо отметить, что данные внешнего аудита не позволяют с достаточной степенью достоверности дать объективную оценку развития конкретного банка и банковской системы региона в целом. Внутренний же аудит предполагает полный детализированный анализ финансового состояния банка [2]. Таким образом, финансовое состояние банка представляет собой обобщающую, комплексную характеристику его деятельности. Параметры этого состояния не являются постоянной величиной, а непрерывно меняются.

Одна их часть оценивает финансовое положение банка с позиций его краткосрочной перспективы (посредством анализа соответствующих финансовых коэффициентов – краткосрочной ликвидности, платежеспособности), другая – с позиций средне- и долгосрочного развития, определяемого структурой источников средств банка (собственного и заемного капитала), необходимых ему для осуществления эффективной деятельности в настоящем и будущем, а также качеством их размещения. Следовательно, финансовое состояние банка определяется общим уровнем эффективности управления его активами и пассивами (как балансовыми, так и забалансовыми), скоординированностью управления ими и отражаются в основных показателях, характеризующих это состояние.

Так, например, анализ финансового состояния ОАО «АСБ Беларусбанк» следует начать с изучения состава и структуры активов и пассивов. Согласно рисунку 1, на котором наглядно изображена структура активов ОАО «АСБ Беларусбанк», можно сделать вывод, что наибольший удельный вес в активах банка – 64 %, занимают кредиты клиентам, за кредитами следуют ценные бумаги – 14 %, и на третьем месте расположились средства в Национальном банке – 10 %. Проанализировав рисунок 2, на котором наглядно изображена структура пассивов ОАО «АСБ Беларусбанк» можно отметить, что среди обязательств банка наибольший удельный вес занимают средства клиентов – 72 %, на втором месте разместились средства банков – 18 %.

Затем следует анализ динамики основных экономических коэффициентов, расчет которых представлен в таблице 1. Динамика коэффициентов ликвидности в 2014 году подтверждает способность Банка своевременно и в полном объеме обеспечивать выполнение своих обязательств перед вкладчиками и другими кредиторами. Их значения на конец 2014 года поддерживаются на достаточно высоком уровне, значительно превышающем минимально допустимые нормативные значения, устанавливаемые Национальным банком. Коэффициенты мгновенной и текущей ликвидности соответственно составляли 256,9 % и 158,5 % при нормативе «не менее 20 %» и «не менее 70 %». Капитал Банка является одним из ключевых индикаторов его развития, как для регулятора, в качестве объекта пруденциального надзора, так и для контрагентов, в качестве показателя, характеризующего возможности долгосрочного сотрудничества.

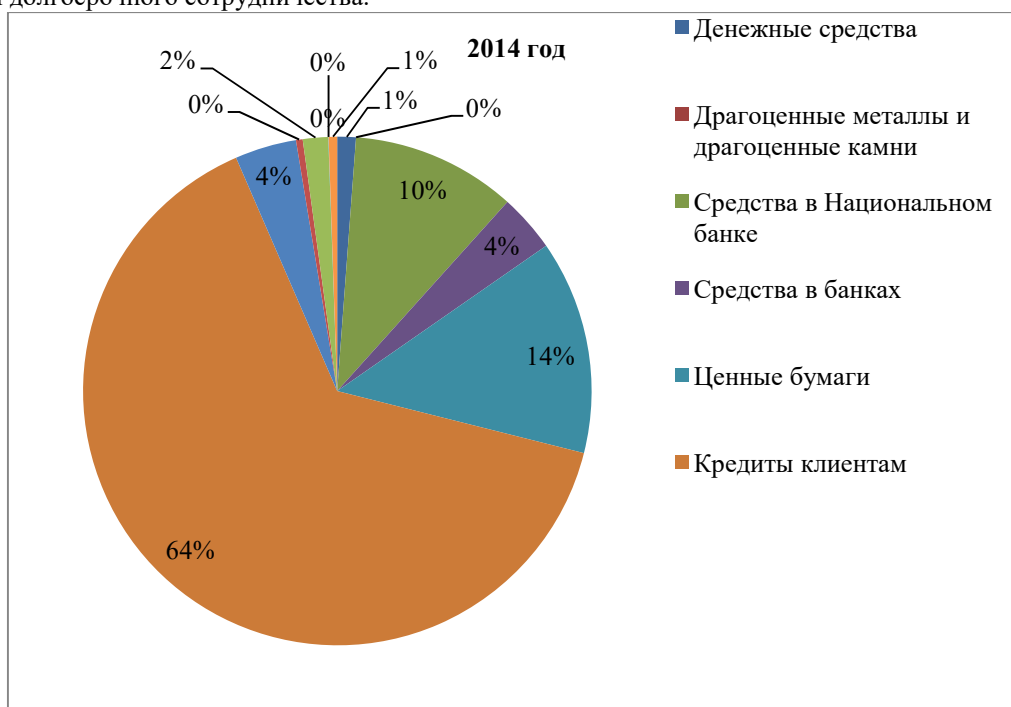


Рис. 1. Состав активов за 2014 год ОАО «АСБ Беларусбанк»



Рис. 2. Состав пассивов за 2014 год ОАО «АСБ Беларусбанк»

Уставный фонд Банка на 1 января 2015 г. сложился на уровне 16,7 трлн. руб., или 1,2 млрд. евро, и сформирован из привилегированных акций первого и второго типа, простых акций, а также их неденежной части, представленной основными фондами. Нормативный капитал Банка на 1 января 2015 г. составил 23,6 трлн. руб. и увеличился за 2014 г. на 11,4 %. Основными факторами роста капитала явились средства фондов Банка, а также включение в капитал второго уровня нераспределенной прибыли отчетного года. Капитал Банка сформирован в объеме, достаточном для покрытия рисков. Так, достаточность нормативного капитала на 1 января 2015 г. составила 19,6 % при установленном Национальным банком на менее 10 %, а достаточность основного капитала составила 15,4 % при нормативе не менее 5%. При этом одновременно обеспечивается и повышение эффективности использования капитала. Рентабельность нормативного капитала (ROE) в 2014 г. составила 7,4 % и увеличилась по сравнению с 2013 г. на 0,6 п. п.

Таблица 1

Основные показатели деятельности ОАО «АСБ Беларусбанк» за 2013–2014 гг.

Показатели	2013 г.	2014 г.	Изменение, (+/-)	Темп роста (снижения),%
1. Нормативный капитал:				
1.1 трлн. рублей	21,2	23,6	2,4	111,3
1.2 млн. евро	1 619,0	1 640,0	21,0	101,3
2. Рентабельность нормативного капитала, %	6,8	7,4	0,6	-
3. Уставный фонд				
3.1 трлн. рублей	16,7	16,7	-	100,0
3.2 млн. евро	1 276,0	1 161,0	-115,0	91,0
4. Достаточность нормативного капитала, %	18,1	19,6	1,5	-
5. Достаточность основного капитала, %	14,9	15,4	0,5	-
6. Краткосрочная ликвидность, %	1,3	1,6	0,3	-
7. Мгновенная ликвидность, %	209,4	256,9	47,5	-
8. Текущая ликвидность, %	125,5	158,5	33,0	-

По результатам проведенного анализа можно констатировать, что ОАО АСБ «Беларусбанк» в течение многих лет является неотъемлемой частью банковской системы и лидером среди всех банков Республики Беларусь. Банк объединяет в себе огромный профессиональный опыт и богатые традиции, имеет репутацию надежного партнера. ОАО АСБ «Беларусбанк» был и остается надежной опорой белорусской экономики. На сегодняшний день ОАО «АСБ Беларусбанк» – крупнейшее универсальное финансово-кредитное учреждение страны, которое предлагает своим клиентам более 100 видов банковских услуг и продуктов, в том числе по расчетно-кассовому обслуживанию, кредитованию, депозитным операциям, лизингу, факторингу, инкассации, международным и межбанковским расчетам, валютно-обменным и конверсионным операциям, операциям с банковскими картами, консалтинговые и депозитарные услуги.

**Список использованных источников:**

1. Горельий, В.И. Учет и экономический анализ деятельности коммерческих банков / В.И. Горельий. – М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2006. – 327 с.
2. Смирнов, И.Е. Переход банков на международные стандарты финансовой отчетности: первый опыт / И.Е. Смирнов // Налогообложение, учет и отчетность. – 2010. – № 5. – С. 66–71.

**Григолия Р.Д.**, студент 5 курса, группа 3-5, факультет экономики и управления  
 Научный руководитель: **Мищенко Л.В.**, к.э.н., доцент  
*Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации*  
*(г. Гомель, Беларусь)*  
 e-mail: Ludmila.v.m@mail.ru

**Производство и потребление мяса и мясопродуктов в Республике Беларусь**

В Республике Беларусь рынок мяса и мясопродуктов является одним из крупнейших сегментов в структуре продовольственного рынка.

На мировом рынке наблюдается тенденция увеличения объемов производства мясной продукции. Аналогичная тенденция сложилась и на белорусском рынке, что подтверждается данными, приведенными в таблице 1.

**Таблица 1 – Производство мяса и мясопродуктов в Республике Беларусь за 2006 – 2013 г. г. [1, с.293]**

Виды продукции	Годы							
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Мясо и субпродукты пищевые, тыс. т	542,1	580,8	619,9	699,2	745,5	830,4	906,8	985,5
в том числе:								
- говядина и телятина	190,2	195,3	196,8	232,0	233,3	226,1	224,7	245,7
- свинина	190,6	206,4	216,8	230,1	234,7	249,5	272,0	295,9
- мясо птицы	143,7	160,8	187,4	216,1	253,2	289,5	341,2	363,0
Изделия колбасные, тыс. т	278,0	273,4	306,5	295,1	316,6	289,9	296,1	292,6
Полуфабрикаты мясные, включая мясо птицы, тыс.т	109,8	121,8	140,3	142,2	163,6	168,1	187,3	162,3

На протяжении последних 8 лет объем производства мяса увеличивался ежегодно в среднем на 9 %. По данным за 2013 год в республике было произведено 985,5 тыс. тонн мяса, что на 8,6 % больше аналогичного показателя 2012 года.

Производство колбасных изделий в Республике Беларусь за анализируемый период увеличилось не значительно. В 2013 году по сравнению с 2006 годом увеличение составило 14,6 тыс. тонн. В структуре производства колбасных изделий преобладают вареные колбасы и сосиски. На их долю приходится 62 % объема производства на рынке.

Безусловным лидером по видам производимого мяса является мясо птицы, объем производства, которого в 2013 году составил 363 тыс. тонн. При этом стоит отметить, что в отличие от Беларуси в мировой структуре производства из всех видов мясной продукции на первом месте находится свинина – 39 %, мясо птицы занимает второе место – 29 %, на третьем месте находится говядина – 25 %.

Объемы производства мяса птицы каждый год значительно наращиваются: среднегодовой темп прироста за 2006-2013 г.г. составляет около 15 %. Преобладание мяса птицы в общем объеме производства в Беларуси в отличие от мировых тенденций обусловлено несколькими факторами. Во-первых, производство мяса птицы более рентабельно, чем производство других видов мяса, в связи с более коротким технологическим циклом и меньшим количеством потребляемого корма. Во-вторых, в республике птицеводство является приоритетным направлением развития мясного животноводства. И, в-третьих, мясо птицы значительно дешевле свинины и говядины.

За исследуемый период наблюдается также увеличение производства говядины и свинины, но не такими быстрыми темпами как производство мяса птицы.

В Беларуси за последние годы население стало больше потреблять мясных продуктов. Продукты животноводства, в частности мясо, обеспечивают организм человека необходимыми полезными компонентами, в первую очередь - полноценным белком.

По своей значимости для нашего организма белки стоят на первом месте. Они являются основной составной частью клеток, тканей и органов тела человека. В них состав входят 20 различных аминокислот, из которых 8 являются незаменимыми, т.е. не могут образовываться в организме и должны ежедневно поступать с пищей.

Дневная потребность в белках составляет 1-1,5г на 1 кг массы тела, или около 100г, а при работе в условиях низких или очень высоких температур - до 140г [2, с.165].

Данные о пищевой и энергетической ценности мяса приведены в таблице 2.

**Таблица 2 – Пищевая и энергетическая ценность мяса убойных животных в 100 г. съедобной части продукта [2, с.166]**

Виды мяса	Белки, г	Жиры, г	Энергетическая ценность, ккал
Говядина 1кат	18,6	16,0	218
Говядина 2 кат	20,0	9,8	168
Конина 1кат	19,5	9,9	167
Конина 2 кат	20,9	4,1	121
Телятина 1 кат	19,7	2,0	97
Телятина 2 кат	20,4	0,9	99
Баранина 1 кат	15,6	16,3	209
Баранина 2 кат	19,8	9,6	166
Свинина мясная	14,3	33,3	365
Свинина жирная	11,7	49,3	491
Мясо поросят	20,6	3,0	109

Из таблицы 2 видим, что в 100 гр. говядины 1 категории содержится 218 ккал. Меньше всего (97 ккал.) содержится в телятине 1 категории. Самое калорийное мясо – это мясо свинины.

Мясо и мясные продукты составляют основную часть рациона питания человека. Лишь некоторые воздерживаются от употребления мяса и питаются исключительно вегетарианской пищей. Не смотря на то, что человек употребляет мясо на протяжении нескольких тысяч лет, споры о пользе и вреде этого продукта не утихают.

Сторонники употребления мяса утверждают, что только этот продукт способен снабдить организм человека нужными и незаменимыми белками. В то время как вегетарианцы утверждают, что мясо – вред, именно оно является источником возбудителей самых разнообразных болезней.

Рассуждая о пользе и вреде мяса необходимо сказать, что многое зависит и от вида мяса. Сегодня в рацион питания человека входит мясо крупного рогатого скота (говядина, телятина), мелкого рогатого скота (козлятина, баранина), свиное мясо и мясо птицы (курятина, индюшатина, гусятина, утятина, мясо перепелки), а также конина и крольчатина. Каждый из видов мяса обладает своим вкусовым оттенком и полезными свойствами.

Потребление мяса в период с 2006 года по 2012 год увеличивалось и превысило медицинскую норму на 4 кг, но в 2013 году наблюдается снижение потребления мяса и мясопродуктов на 13 кг (таблица 3).

**Таблица 3 – Потребление мяса и мясопродуктов в расчете на душу населения в Республике Беларусь за 2006-2013 гг. [3, с.6]**

Вид продукции	Годы								Медицинская норма потребления
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Мясо и мясо-продукты, кг	68	71	76	78	84	88	88	75	80

Потенциал животноводства республики достаточен для формирования и функционирования рынка мяса и мясных продуктов на основе собственного производства. В целях удовлетворения спроса населения Республики Беларусь продукцией животноводства расширяется ассортимент, и увеличиваются объемы вырабатываемой в республике мясной продукции. В целях улучшения качества выпускаемой продукции проводится техническое перевооружение организаций мясной отрасли с установкой новых видов современного оборудования. В нынешней ситуации полностью обеспечивается продовольственная безопасность государства по мясным продуктам, а также проводится большая работа по продвижения отечественной продукции на внешние рынки других государств.

**Список использованных источников:**

1. Статистический ежегодник Республики Беларусь. – Минск: Нац. стат. комитет РБ, 2014. – 534 с.
2. Мищенко, В.А. Организация заготовок и переработки сельскохозяйственной продукции: учеб. пособие / В.А.Мищенко, Л.В.Мищенко. – Минск: Издательство Гревцова, 2008. – 341 с.
3. Зинаида Ильина. Таможенный союз: безопасность в сфере продовольствия (методические и практические аспекты) / Ильина З., Бубен С., Баран Г. // Аграрная экономика. – 2013. - № 10. – С.2-18.

**Езерская Т.А.**, к.э.н., доцент

*Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации  
(г. Гомель, Беларусь)*

e-mail: redsoxbir@gmail.com

**Совершенствование бухгалтерского учета материальных затрат в организациях промышленности Республики Беларусь**

В современных условиях хозяйствования важной и актуальной является проблема совершенствования системы управления производственными затратами на предприятии на основе использования единых принципов их планирования, учета, контроля и анализа. Особое значение приобретают вопросы снижения материальных затрат, удельный вес которых в себестоимости продукции (работ, услуг) составляет 70-80%.

Повышение эффективности производства возможно на основе дальнейшей интенсификации использования материальных, топливных и энергетических ресурсов. Уменьшение материальных затрат на производство продукции ведет к снижению ее себестоимости, росту прибыли и рентабельности производства. В этой связи все больше возрастает значимость учета и контроля в системе управления производственными затратами и себестоимостью продукции организации. Управленческий персонал производственного предприятия должен иметь полные и достоверные данные об уровне и структуре материальных затрат, их динамике и факторах, оказавших влияние на их формирование. Без такой информации невозможно определить конечные результаты хозяйственной деятельности, спрогнозировать цены с учетом конъюнктуры рынка, обеспечить конкурентоспособность продукции.

Эффективное управление производственными затратами и себестоимостью продукции требует повышения оперативности получения учетной информации, так как от своевременного принятия управленческих решений зависят конечные результаты работы организаций производственной сферы Республики Беларусь.

Схема превращения материальных ресурсов организации в материальные затраты представлена на рисунке 1.



Рис. 1 – Схема преобразования материальных ресурсов в материальные затраты

Как видно из данной схемы, основным связующим признаком образования материальных затрат в организациях промышленности является процесс производства.

Бухгалтерский учет процесса производства осуществляется выделением и конкретизацией тех объектов, которые являются основой формирования элементов себестоимости продукции (работ, услуг). Вышеизложенное позволяет построить модель учета и контроля материальных затрат для процесса управления производством в организациях производственной сферы.

Модель организации бухгалтерского учета и контроля материальных затрат в процессе управления производством представлена на рисунке 2.



Рис. 2 - Модель организации бухгалтерского учета и контроля материальных затрат в процессе управления производством



Бухгалтерский учет материальных затрат выступает в двух качествах: с одной стороны, в качестве информационного средства, с другой – средства контроля. Он производит строго документированное отражение с помощью зафиксированных в документах фактов хозяйственной деятельности в аспектах, заданных управлением. Кроме того, система способов и приемов отражения вытекает из функции бухгалтерского учета в системе управления. Бухгалтерский учет материальных затрат как функция их управления охватывает следующие задачи: своевременное и полное отражение, регистрация, обработка и выдача информации о затратах материального характера; контроль за сохранностью материальных ресурсов; контроль за соблюдением норм и нормативов расхода материальных, топливных и других ресурсов.

В современных условиях нужны новые подходы к решению вопросов классификации материальных затрат. В связи с этим при определении классификационных групп материальных затрат считаем целесообразным исходить из следующих положений:

назначения и роли, применяемых в производственном процессе группировок материальных затрат;

роли учета и анализа в развитии классификации материальных затрат;

влияние научно-обоснованной классификации материальных затрат на методику организации их бухгалтерского учета, контроля и анализа.

Исходя из требований рыночной экономики, необходимо совершенствовать методологию и методики бухгалтерского учета материальных затрат. До настоящего времени нет четкой классификации материальных затрат. Чаще всего материальные затраты, отождествляя с материальными ресурсами, классифицируют по экономическому и техническому признаку.

Первый признак предусматривает следующие группы: сырье и основные материалы, тара, топливо и запасные части машин. Второй вводит в классификацию: группы, подгруппы, наименования, типы, сорторазмерные признаки.

Существует еще один признак классификации материалов – по их функциональной роли, выполняемой в производственном процессе. В зависимости от функциональной роли в производственном процессе материальные ресурсы подразделяются на основные (составляющие существенную основу вырабатываемой продукции) и вспомогательные (способствующие производству последней или придающие ей определенные свойства). Сырье и основные материалы, образуя материальное содержание готового продукта, имеют узкое и строго целевое назначение.

Функции вспомогательных материалов разнообразны, что обуславливает их широкую номенклатуру в каждой производственной организации. Тем не менее, согласно роли, выполняемой в производственном процессе, объемы потребления основных материалов значительно превышают объемы потребления вспомогательных ресурсов.

Следует отметить, что в экономической литературе до настоящего времени не достигнуто единого мнения в вопросе деления материальных ресурсов на основные и вспомогательные. Одни авторы считают такое подразделение в учете обязательным, другие высказываются против него, утверждая, что в этом нет экономической целесообразности.

Отличительной особенностью деления материалов на основные и вспомогательные в организациях промышленности (ввиду специфических условий производства и свойств, присущих потребляемым ресурсам) является то, что входящие в состав готовой продукции компоненты (определяющие и не определяющие ее содержание) часто относятся к основным. Однако стирание различий между основными и вспомогательными материалами в конкретных условиях не означает их исчезновение вообще. Тем более что в промышленности одни вспомогательные материалы принимают участие в образовании главной субстанции вырабатываемой продукции, а другие содействуют осуществлению производственного процесса. К последним относятся тара, топливо, запасные части. Обособление учета этих материалов, по нашему мнению, целесообразно для обеспечения сохранности и рациональности их использования.

Заслуживает внимания методика учета с использованием счетов финансовой и управленческой бухгалтерии, отражающих классификацию затрат по экономическим элементам. Для учета затрат по элементу «материальные затраты» предлагается ввести в систему счетов счет «Материальные затраты». Для систематизации слагаемых компонентов материальных затрат организации рекомендовано к счету «Материальные затраты» открыть субсчета: 1 «Сырье и материалы», 2 «Покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты», 3 «Топливо и электроэнергия», что позволит более достоверно исчислять себестоимость единицы продукции (работ, услуг) и элемент «материальные затраты». Достоверная информация об элементе «материальные затраты» необходима для отражения в системе национальных счетов счета «Производство», на котором материальные затраты отражаются как промежуточное потребление. Это дает возможность определить валовую добавленную стоимость как сальдо по счету «Производство» путем их вычитания из стоимости валового выпуска продукции промежуточного потребления. Рекомендуемая методика учета позволит увеличить достоверность исчисления макроэкономических показателей на уровне министерств, ведомств, отраслей и всего народного хозяйства, а также адаптировать данные бухгалтерского

учета отечественных предприятий к требованиям международных стандартов финансовой отчетности, что особенно актуально в условиях нарастающей тенденции внедрения в национальную систему учета принципов и требований международных стандартов.

Внедрение в практику учетно-аналитической работы указанных предложений по совершенствованию учета материальных затрат в организациях производственной сферы Республики Беларусь повысит информационное обеспечение бухгалтерского учета и будет способствовать мобилизации резервов снижения себестоимости продукции (работ, услуг).

**Жабинська А.В.**, студентка 5 курсу, група ММС-111,  
факультет проектного менеджменту, управління якістю та життєзабезпечення  
Науковий керівник: **Соломаха І.В.**, к.е.н., доцент  
*Навчально-науковий інститут управління та адміністрування  
Чернігівського національного технологічного університету (м. Чернігів, Україна)*  
e-mail: iveria60@mail.ru

### **Вплив експортно-імпортних операцій на розвиток ринку квітникарства в Україні за 2010-2014 роки**

Національна економіка є складною системою, яка уявляє собою сукупність взаємопов'язаних сфер, галузей і секторів народного господарства. В сучасних умовах функціонування економіки, в процесі ринкових перетворень, виникає потреба у постійному моніторингу на макрорівні, суттєво посилюється макроекономічний аспект аналізу.

Необхідність аналізу національної економіки зумовлена:

- необхідністю оцінки реальних ринкових перетворень;
- необхідністю проведення ефективної структурної політики;
- необхідністю створення умов і стимулів для ефективного функціонування суб'єктів ринкової економіки;
- аналіз на макрорівні є необхідною передумовою для розробки індикативних та стратегічних планів, а також для прогнозування соціально-економічного розвитку;
- необхідністю корегування макроекономічних концепцій і розробки нових.

Ринок квітів – один з небагатьох ринків України, який характеризується відсутністю великих власників і мережевих продаж. Незважаючи на зростання обсягів продажу, ринок квітів представлений стихійною торгівлею, відсутністю сервісу і сучасних технологій. Багато в чому така ситуація обумовлена впливом світової фінансової кризи і низькою присутністю виробничих баз в Україні. Так, на частку вітчизняних компаній припадає приблизно 30% внутрішнього ринку.

Варто зазначити, що в Україні налічується безліч дрібних квіткових господарств і підприємств, підрахувати кількість яких практично неможливо. Тому в українській галузі квітникарства основна проблема — це неможливість оцінити реальні обсяги виробництва квітів, які можуть вийти на ринок з цих дрібних господарств. Також наявна проблема тінзації імпорту квіткової продукції [1,2].

Впровадження новітніх голландських технологій сприяло збільшенню власного виробництва квітів в Україні. Наша держава є лідером за темпами розвитку на пострадянському просторі. Українські виробники активно просувають власну продукцію на ринки Узбекистану, Російської Федерації та Республіки Молдова, однак в останні роки обсяги експорту значно знизилися як у вартісному, так і в натуральному виразі.

Відповідно до Української Класифікації Товарів Зовнішньоекономічної Діяльності (УКТЗЕД), квіткова продукція входить в групу 06 «Живі дерева та інші рослини; цибулини, коріння та інші аналогічні частини рослин; зрізані квіти і декоративна зелень».

За даними Державної служби статистики України, імпорт цієї групи значно перевищує експорт, що свідчить про низьку конкурентоспроможність продукції нашої держави на світовому ринку (таблиця 1).

Найбільший експорт групи «06 живі дерева та інші рослини» спостерігався в 2013 році, але через нестабільну ситуацію в країні, в 2014 році, експорт знизився на 66,6% (рисунок 1). При цьому, в порівнянні з 2012 роком, в 2014 році імпорт знизився на 45% (рисунок 2).

Таблиця 1 – Сумарний обсяг експорту-імпорту групи «06 живі дерева та інші рослини» УКТЗЕД

Рік	Експорт		Імпорт	
	дол. США	шт.	дол. США	шт.
2010	1456,7	46344,0	72322,6	130024545,0
2011	1857,2	30154,0	99651,3	162680433,0
2012	1593,9	23774,0	153572,6	175258017,0
2013	2124,5	116497,0	143172,8	199889068,0
2014 <sup>1</sup>	1414,4	18475,0	69078,4	128818276,0
січень-серпень 2015 <sup>1</sup>	1418,6	380490,0	13464,0	46287849,0

<sup>1</sup>Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

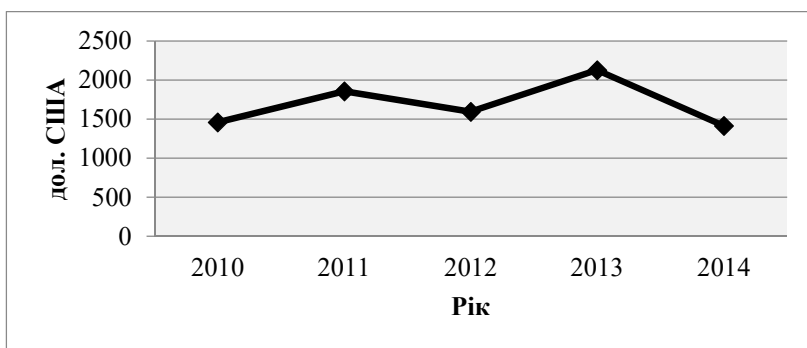


Рисунок 1 – Динаміка експорту групи «06 живі дерева та інші рослини» УКТЗЕД, тис. дол. США

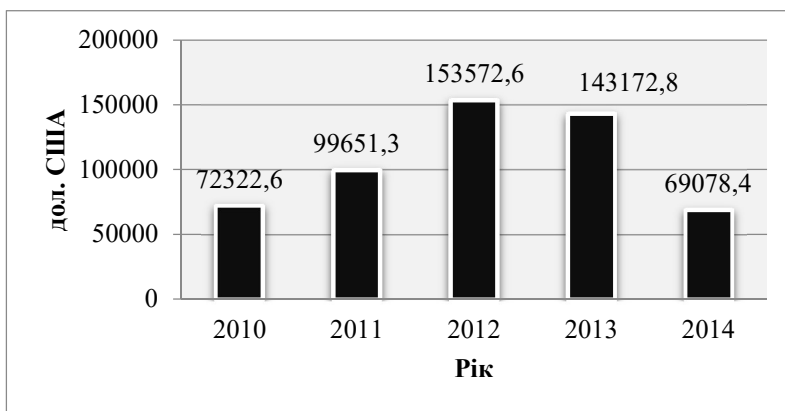


Рисунок 2 – Динаміка імпорту групи «06 живі дерева та інші рослини» УКТЗЕД, тис. дол. США

Серед областей України, найбільший імпорт продукції групи «06 живі дерева та інші рослини», за 2010-2014 роки надходив у Київську і Львівську області та місто Київ (рисунок 3). При цьому, найбільший експорт квіткової продукції відбувався з Київської, Закарпатської та Одеської областей (рисунок 4).

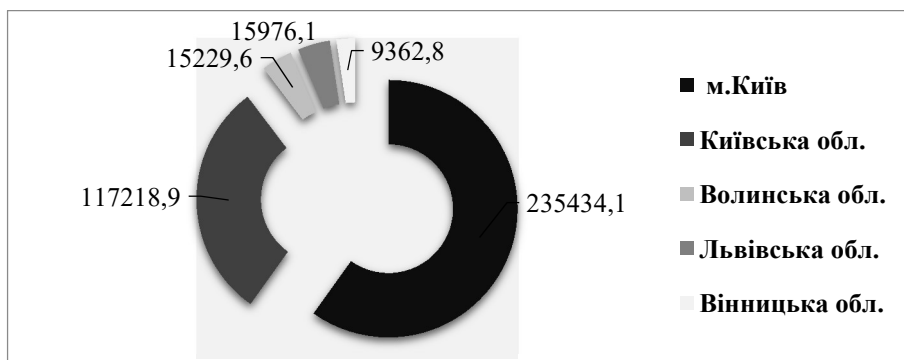


Рисунок 3 – Структура імпорту продукції групи «06 живі дерева та інші рослини» серед областей-лідерів України, тис. дол. США

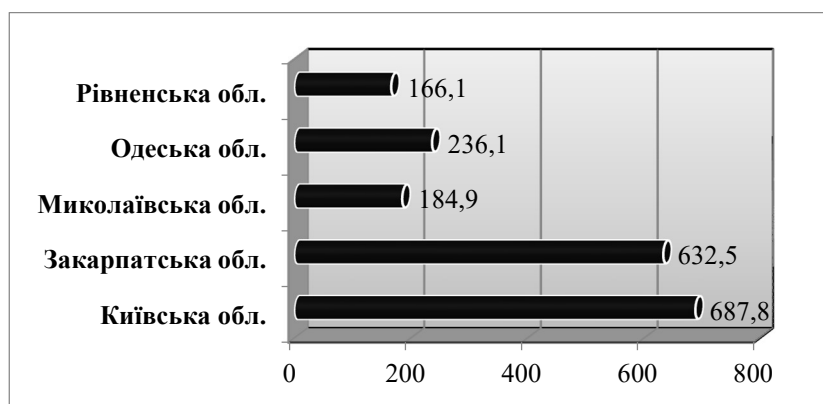


Рисунок 4 – Найбільший обсяг експорту продукції групи «06 живі дерева та інші рослини» серед областей України, тис. дол. США

Якщо розглядати окремо підгрупи групи «06 живі дерева та інші рослини», то найбільший експорт за 2010-2014 роки мала підгрупа УКТЗЕД 0603 «Зрізані квітки та пуп'янки, придатні для складення букетів або для декоративних цілей, свіжі, засушені, вибілені, пофарбовані, просочені або оброблені іншим способом», адже наша держава намагається розвивати саме цей сегмент квіткового бізнесу (рисунок 5).

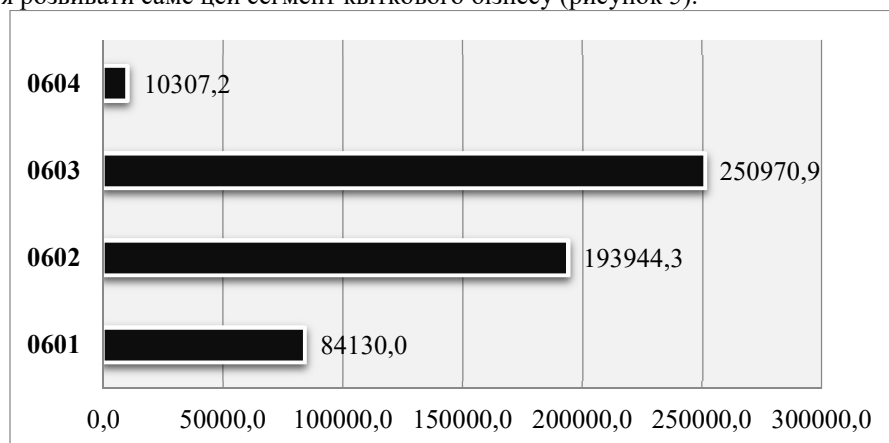


Рисунок 5 – Структура сумарного експорту групи «06 живі дерева та інші рослини» УКТЗЕД, в розрізі підгруп за 2010-2014р.р, тис. дол. США

При цьому, найбільший імпорт серед підгруп групи «06 живі дерева та інші рослини», за 2010-2014 роки, мала група 0602 «Інші живі рослини (включаючи їх коріння), живці та підщепи; міцелій грибів», тобто 7882,5 тис. доларів США (рисунок 6).

Якщо розглянути динаміку підгруп за найбільшими країнами експортерами і імпортерами, то тут зовнішньоекономічна ситуація неоднорідна. Так, товарні позиції групи

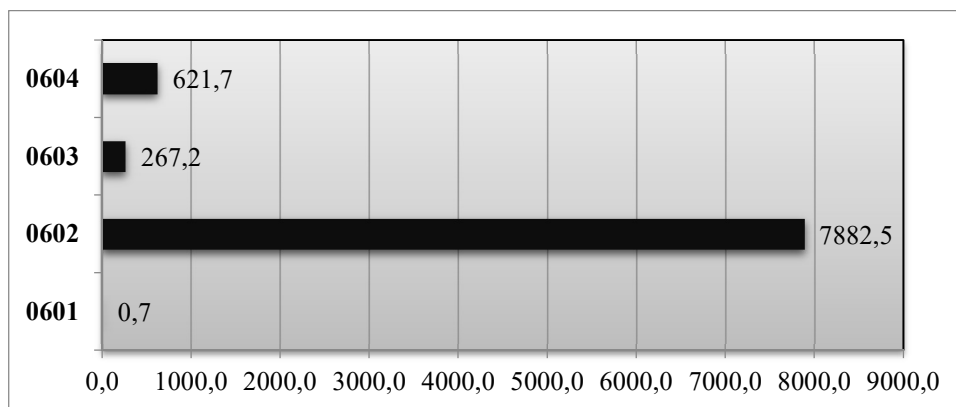


Рисунок 6 – Структура сумарного групи «06 живі дерева та інші рослини» УКТЗЕД, в розрізі підгруп за 2010-2014р.р, тис. дол. США

Підгрупа 0601 «Цибулини, бульби, кореневі бульби, бульбоцибулини, кореневища, включаючи розгалужені кореневища, у стані вегетативного спокою, у стані вегетації або цвітіння; саджанці, рослини та корені цикорію, крім коренів товарної позиції 1212», за 2010-2014 роки, були найбільше експортовані до Російської Федерації. При цьому, найбільше імпортовано продукції з Європи, а саме 40% (рисунок 7).

Продукція групи 0602 найбільше була експортована до Російської Федерації та Білорусії, а імпортована з Європи та Нідерландів.

Продукція групи 0603 найбільше була експортована до Російської Федерації, а імпортована з Європи, Нідерландів та Екватору.

На відміну від попередніх груп, продукція групи 0604 («Листя, гілки та інші частини рослин, без квіток або пуп'янків, трави, мохи та лишайники, придатні для складення букетів або для декоративних цілей, свіжі, засушені, вибілені, пофарбовані, просочені або оброблені іншим способом») за 2010-2014 роки найбільше була експортована Україною до Європи та Азії. При цьому, найбільший обсяг імпорту в Україну належить Європі та Нідерландам.

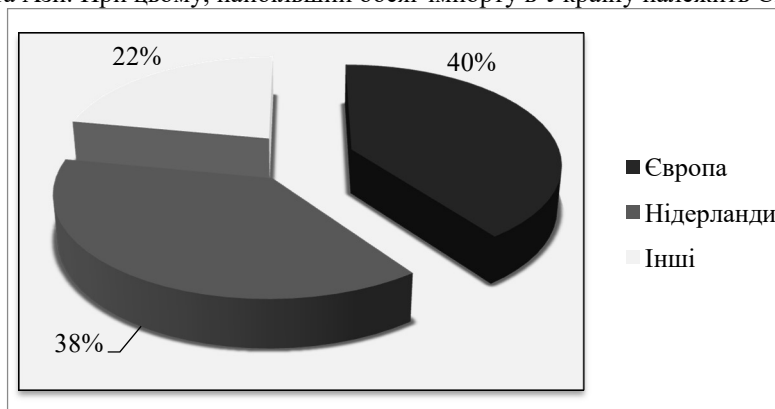


Рисунок 7 – Найбільші країни-імпортери продукції групи 0601 за 2010-2014 роки, тис. дол. США

Державною службою статистики з 2011 року ведеться облік експорту-імпорту зрізаних троянд, гвоздик, орхідей та хризантем, а з 2014 року додатково ведеться облік зрізаних лілій. Так, в 2014 році, найбільший імпорт склали свіжі троянди та хризантеми (рисунок 8) [3].

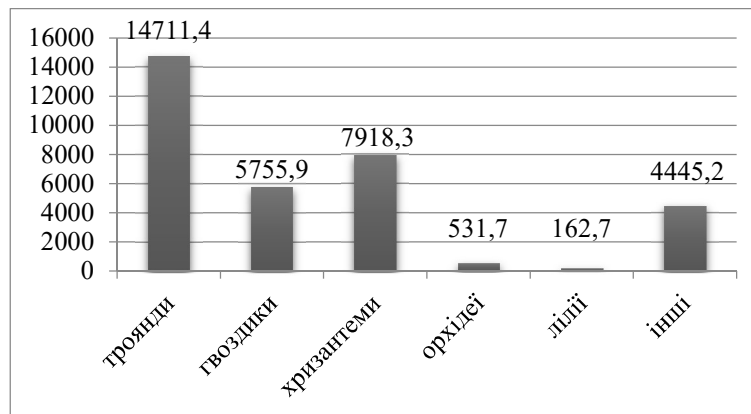


Рисунок 8 – Імпорт свіжих зрізаних квітів за 2014 рік, тис. дол. США

Таким чином, виробництво розсадних квітів в Україні здійснюється, в основному, окремими підрозділами великих тепличних комплексів і дрібними тепличними господарствами місцевого масштабу, що обумовлено труднощами в транспортуванні і зберіганні посадкового матеріалу. Внутрішнє виробництво зрізаних квітів в Україні представлено компаніями: «Камелія» (м. Київ), «Асканія-Флора» (м. Київ), «Украфлора» (м. Київ), «Фрезія» (Харківська обл.) та іншими.

Напрямок розсадних квітів є відносно молодим, розвиток цієї сфери багато в чому залежить не тільки від споживчої спроможності населення, а й від можливостей селекції, а також кліматичних умов. Сучасна державна підтримка квітництва й декоративного садівництва не значна. Проте, саме ці галузі аграрного виробництва потребують достатньо великих капіталовкладень, а окупність вкладень вимагає тривалого часу, оскільки пов'язана з біологічним походженням виробничих засобів [4].

У зв'язку з недостатньою увагою з боку держави до підтримки вітчизняного виробництва дефіцит зрізаних квітів, горщикової продукції та посадкового матеріалу заміщується імпортом, що призводить, з одного боку, до відтоку вітчизняного капіталу, з іншого – руйнує потенціал національних товаровиробників [5].

#### Список використаних джерел:

1. Н.А.Перевозчикова, к.э.н., доцент, доцент кафедры менеджмента и хозяйственного права, Л.А.Замета, магистрант кафедры стратегического управления экономическим развитием, Донецкий национальный технический университет – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2408>.
2. Ефективність квітництва Мороз В.К., науковий керівник — Ничипорук О. Ю., к.е.н., доцент, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/6318/1/Moroz.pdf>
3. Державна служба статистики – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Соломаха І.В. Державне регулювання та його вплив на прискорений розвиток вітчизняного флористичного ринку – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economic-vistnic.stu.cn.ua/index.pl?task=arcl&l=ua&j=19&id=25>.
5. Бутко М.П. Простора модель розвитку та управління підприємствами у нетрадиційних сферах економічної діяльності / М.П. Бутко, І.В.Соломаха // Вісник Чернігівського державного технологічного університету: зб. наук. праць. – Чернігів: ЧДТУ, – 2014. – № 2 (74). – С. 60-68.

**Зезуль В.І.**, студентка 4 курсу, група БО-121, обліково-економічний факультет

**Андросенко О.О.**, к.е.н., викладач

*Навчально-науковий інститут економіки*

*Чернігівського національного технологічного університету*

*(м. Чернігів, Україна)*

*vzezul@mail.ru*

#### Проблеми та перспективи екологічного оподаткування в Україні

Сьогодні внаслідок складної екологічної ситуації, що склалася в Україні, доцільним є посилення мір еколого-економічного регулювання, в тому числі за допомогою використання екологічного оподаткування, основним принципом якого є – «хто забруднює – той і платить» [1].

Основними напрямками екологічного оподаткування в Україні є: подальше посилення стимулювальної функції екологічних зборів і платежів й орієнтації на досягнення оптимального співвідношення у витрачання цільових фінансових ресурсів між загальнодержавними екологічними програмами превентивного і

відновлювального характеру та їх децентралізованим використанням у реальному секторі економіки; поєднання стимулювального характеру екологічних зборів та платежів з іншими фінансовими методами забезпечення заходів з підвищення екологічної безпеки виробництва, такими як: податкові пільги, надання екологічних позик, екологічне страхування, застосування штрафних санкцій за порушення чинного екологічного законодавства [2].

Першопричинами екологічних проблем України є:

– успадкована структура економіки з переважаючою часткою ресурсо- та енергоємних галузей, негативний вплив якої був посилений переходом до ринкових умов; – зношеність основних фондів промислової і транспортної інфраструктури; – існуюча система державного управління у сфері охорони навколишнього природного середовища, регулювання використання природних ресурсів, відсутність чіткого розмежування природоохоронних та господарських функцій; – недостатня сформованість інститутів громадянського суспільства;

– недостатнє розуміння в суспільстві пріоритетів збереження навколишнього природного середовища та переваг сталого розвитку; – недотримання природоохоронного законодавства.

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].

Згідно Податкового кодексу України [3] платниками податку є суб'єкти господарювання, юридичні особи, що не провадять господарську (підприємницьку) діяльність, бюджетні установи, громадські та інші підприємства, установи та організації, постійні представництва нерезидентів, включаючи тих, які виконують агентські (представницькі) функції стосовно таких нерезидентів або їх засновників, під час провадження діяльності яких на території України і в межах її континентального шельфу та виключної (морської) економічної зони здійснюються:

– викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення;  
– скиди забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти;  
– розміщення відходів (крім розміщення окремих видів (класів) відходів як вторинної сировини, що розміщуються на власних територіях (об'єктах) суб'єктів господарювання);  
– утворення радіоактивних відходів (включаючи вже накопичені);  
– тимчасове зберігання радіоактивних відходів їх виробниками понад установлений особливими умовами ліцензії строк.

Не є платниками податку за утворення радіоактивних відходів (включаючи вже накопичені) суб'єкти діяльності у сфері використання ядерної енергії, які:

– до останнього календарного дня (включно) звітного кварталу, у якому придбано джерело іонізуючого випромінювання, уклали договір щодо повернення відпрацьованого закритого джерела іонізуючого випромінювання за межі України до підприємства - виробника такого джерела;  
– здійснюють поводження з радіоактивними відходами, що утворилися внаслідок Чорнобильської катастрофи, в частині діяльності, пов'язаної з такими відходами.

Не є платниками податку, що справляється за утворення радіоактивних відходів (включаючи вже накопичені) та/або тимчасове зберігання радіоактивних відходів їх виробниками понад установлений особливими умовами ліцензії строк, державні спеціалізовані підприємства з поводження з радіоактивними відходами, основною діяльністю яких є зберігання, переробка та захоронення тих радіоактивних відходів, що знаходяться у власності держави, а також дезактивація радіаційно-забруднених об'єктів.

Не є платниками податку за розміщення відходів суб'єкти господарювання, які розміщують на власних територіях (об'єктах) виключно відходи як вторинну сировину.

Об'єктом та базою оподаткування є:

– обсяги та види забруднюючих речовин, які викидаються в атмосферне повітря стаціонарними джерелами;  
– обсяги та види забруднюючих речовин, які скидаються безпосередньо у водні об'єкти;  
– обсяги та види (класи) розміщених відходів, крім обсягів та видів (класів) відходів як вторинної сировини, що розміщуються на власних територіях (об'єктах) суб'єктів господарювання;  
– обсягів палива вивезених з митної території України в митних режимах експорту або реекспорту та/або переробки на митній території України засвідчених належно оформленою митною декларацією;  
– мазуту та пінного палива, що використовуються в процесі виробництва тепло- та електроенергії;  
– обсяги та категорія радіоактивних відходів, що утворюються внаслідок діяльності суб'єктів господарювання та/або тимчасово зберігаються їх виробниками понад установлений особливими умовами ліцензії строк;  
– обсяги електричної енергії, виробленої експлуатуючими організаціями ядерних установок (атомних електростанцій) [3].

Отже, для вдосконалення чинної системи екологічного оподаткування необхідно запровадити: екологічне оподаткування готової продукції, наприклад, енергоносіїв, холодильників, акумуляторних батарей та пакетувальних матеріалів; екологічний акцизний збір на екологічно шкідливі у виробництві та споживанні товари; штрафи за екологічні правопорушення; пільгове кредитування (шляхом зниження відсотка за користування кредитом або

безвідсоткове надання кредитних ресурсів); використання стимулятивних цін та надбавок за екологічно чисту продукцію; пільгове оподаткування підприємств, які здійснюють екологічний аудит з подальшими інвестиціями у природоохоронні заходи та впровадження ресурсозаощадних та безвідходних технологій. [2]

#### Список використаних джерел:

1. Пилипака С.А. Екологічний податок в Україні як інструмент реалізації державної політики у сфері охорони навколишнього середовища [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://legalactivity.com.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=152%3A2011-12-12-22-03-54&catid=32%3A-4&Itemid=40](http://legalactivity.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=152%3A2011-12-12-22-03-54&catid=32%3A-4&Itemid=40)(=ru
2. Домбровська Т. М. Проблеми та перспективи екологічного оподаткування в Україні та світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oaji.net/articles/2014/797-1404591072.pdf>
3. Податковий кодекс. Прийнятий Верховною Радою України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу. – [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).

**Исенова К.С.**, студентка 3 курса, группа УиАР-32  
Научный руководитель: **Кальжанова К.А.**, магистр экономики,  
старший преподаватель кафедры «Экономики и учёта»  
*Кокшетауский государственный университет им. Ш. Уалиханова*  
(г. Кокшетау, Казахстан)  
e-mail: [anargul.belgibayeva@mail.ru](mailto:anargul.belgibayeva@mail.ru)

### Учет операций на валютном счете в программе «1С:Бухгалтерия» и их бухгалтерский учет

Рассмотренные здесь документы поступления и списания безналичных денежных средств могут использоваться для учета операций, как в тенге, так и в иностранной валюте. Валюта платежа определяется валютой, указанной в реквизитах банковского счета. Кроме того, эта же валюта должна быть указана в договоре контрагента — плательщика или получателя платежа, причем последнее условие контролируется «1С: Бухгалтерией 8 для Казахстана» при проведении документа.

При проведении документа формируются проводки бухгалтерского и налогового учета по счетам группы 1000 «Денежные средства» с отражением суммы платежа, как в иностранной валюте, так и в тенге.

В конце месяца остатки валютных денежных средств автоматически переоцениваются.

Для пересчета иностранной валюты в тенге используются данные о курсах валют, установленных Национальным банком Казахстана. В информационной базе эти данные доступны из справочника «Валюты» (меню «Банк и касса» — «Валюты»). Данные о курсах валют нужно своевременно обновлять.

Новую валюту можно добавить в справочник из классификатора валют. Для этого в списке валют имеется специальная кнопка «Подбор». При этом открывается классификатор валют в виде текстового файла, в котором можно найти, выбрать и занести новую валюту в справочник валют.

В случае, если компьютер, на котором установлена программа «1С:Бухгалтерия 8 для Казахстана» имеет доступ к сети Интернет, то курсы валют можно обновлять автоматически с сайта компании «Национального Банка Казахстана». Для этого с помощью кнопки «Загрузить курсы» необходимо открыть форму «Загрузка курсов валют». В ней необходимо уточнить список валют, установить дату, на которую нужно ввести новые курсы. Загрузка производится по кнопке «Загрузить курсы».

Курсы валют могут обновляться автоматически при запуске программы. Для этого нужно в настройках пользователя (меню «Сервис» - «Настройки пользователя») установить флажок «Автоматически загружать курсы валют при начале работы системы».

Покупка иностранной валюты

Списание денежных средств в тенге для покупки иностранной валюты

Списание тенговых средств, предназначенных для покупки иностранной валюты, регистрируется документом «Платежное поручение (исходящее)» или документом «Платежный ордер (списание денежных средств)», с видом операции «Прочее списание безналичных денежных средств».

В качестве счета расчетов устанавливается счет 1030. В качестве корреспондирующего счета указывается счет 1022 «Конвертация валюты».

Зачисление иностранной валюты

Зачисление приобретенных средств на валютный счет организации выполняется документом «Платежное поручение (входящее)» или документом «Платежный ордер (списание денежных средств)» с видом операции «Приобретение иностранной валюты».



При зачислении на валютный счет будет использован курс, указанный в реквизите документа «Рыночный курс на дату конвертации валюты». Курс приобретения иностранной валюты указывается отдельно в реквизите «Курс приобретения».

В качестве счета расчетов указывается счет 1030, а в качестве корреспондирующего счета указывается счет 1022 («Конвертация валюты»). При проведении документа, если курс приобретения отличается от рыночного курса, автоматически будет произведен расчет курсовой разницы при покупке валюты. Положительная курсовая разница отражается на счете 6280 «Прочие доходы», а отрицательная курсовая разница на счете 7470 «Прочие расходы».

В случае оформления платежного поручения входящего с видом операции «Приобретение иностранной валюты» валюта учета договора взаиморасчетов должна соответствовать валюте регламентированного учета (тенге), а валюта расчетного счета должна соответствовать приобретаемой валюте.

Предприятие может вести учет денежных средств как в тенге, так и в других иностранных валютах. Операции по продаже иностранной валюты в конфигурации «Бухгалтерия для Казахстана» выполняется с помощью нескольких документов.

#### Списание денежных средств в иностранной валюте

Списание валютных средств, предназначенных для продажи, регистрируется документом «Платежное поручение (исходящее)» или документом «Платежный ордер (списание денежных средств) с видом операции «Прочее списание безналичных денежных средств».

В документе указываются валютные расчетные счета организации

и контрагента (покупателя валюты). В качестве счета учета указывается счет 1030 «Денежные средства на текущих банковских счетах в валюте». В качестве корреспондирующего счета указывается счет 1022 «Конвертация валюты» и тот расчетный счет, на который предполагается зачислять тенговые суммы, полученные от продажи иностранной валюты.

#### Зачисление денежных средств в тенге

Зачисление денежных средств в тенге, полученных от продажи иностранной валюты выполняется документом «Платежное поручение (входящее)» или документом «Платежный ордер (поступление денежных средств)» с видом операции «Поступление от продажи иностранной валюты».

Договор с контрагентом, по которому выполняются операции продажи иностранной валюты, должен иметь вид «Прочее».

В документе выбирается нужная валюта и валютные расчетные счета организации и контрагента. В качестве счета учета указывается 1022 «Конвертация валюты» и расчетный счет на который зачисляется выручка от продажи иностранной валюты. При зачислении на счет будет использован курс, указанный в реквизите документа «Рыночный курс на дату конвертации валюты». Курс реализации иностранной валюты указывается отдельно в реквизите «Курс реализации». При проведении документа, если курс реализации отличается от рыночного курса, автоматически будет произведен расчет курсовой разницы от продажи валюты. Положительная курсовая разница отражается на счете 6280 «Прочие доходы», а отрицательная курсовая разница на счете 7470 «Прочие расходы».

В случае оформления платежного поручения входящего с видом операции «Поступление от продажи иностранной валюты» валюта учета договора взаиморасчетов должна соответствовать продаваемой валюте, а валюта расчетного счета должна соответствовать валюте регламентированного учета (тенге).

#### Список использованных источников:

1. Нурсеитов Э.О. Бухгалтерский учет: Учебное пособие. - Алматы: Алматыкітап баспасы, 2009 г.
2. 1С: Предприятие Бухгалтерия для Казахстана Редакция 1.5 Руководство по ведению учета Москва 2008 г.

**Іванова Л.Б.**, к.е.н., доцент,  
**Данькова К.І., Ірха Я.М.**, ст. 4 курсу гр. ОА-122 обліково-економічного факультету  
*Навчально-науковий інститут економіки  
Чернігівського національного технологічного університету (м. Чернігів, Україна)  
e-mail: lusija.iv@mail.ru*

### **Економічний аналіз сільськогосподарських підприємств в аспекті реалізації програми сталого розвитку**

Сільське господарство та розвиток села є інтегральними важливими компонентами сталого розвитку. Стале сільське господарство включає в собі основні три складові – економічну, соціальну та екологічну. На практиці концепції сталий розвиток, стале сільське господарство та забезпечення продовольством пересікаються. Забезпечення продовольством та сталий розвиток у сільському господарстві мають спільні цілі [1].

**Метою даної статті** виступає висвітлення основних аспектів сталого розвитку та розробка відповідних економічних показників у сільському господарстві.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Розробкою системи сталого ощадного до природних екосистем землекористування було розглянуто у наукових працях таких видатних вітчизняних науковців як Бистрякова І.К., Благодатного В.І, Бриндзі З.Ф., Будзяка В.М., В'юна В.Г., Гордійчука А.А., Гуцуляка Г.Д., Лавейкіна М.І., Лукінова І.І., Мельника Л.Г., Мішеніна Є.В., Ніколієнка Т.С., Тарасової В.В., Трегобчука В.М., Фурдичка О.І., та інших. Також, серед зарубіжних робіт необхідно виділити таких науковців як Balzer R.B., Blackie M.J., Cassman K.G., Dixon, J., Eicher C.K., Evenson R.E., Farrow A., Foley J.A., Pieri C., Sachs J.D. та ін.[2]. Вчені, що працювали у напрямку сталого розвитку, наведені у таблиці 1.

Таблиця 1 – Основні вчені які працювали в програмі сталого розвитку країни

Зарубіжні джерела	Автор
Anderson T. & Leal R. Free Market Environmentalism. – San Francisco: Pacific Research Institute for Public Policy. – 1991	Е. Андерсон
Beckerman W. Sustainable Development: is it a Useful Concept? // Environment Values, 1994. vol. 3. – P. 191-209.	В. Бекерман
Lambert D. La defence de l'economie: la conjugaison des efforts de l'Etat, de l'entreprise et d'individu // Strategique. – 1990. - № 2 - P. 83-98.	Д. Ламберт
Khor T. Development, Trade & the Environment: A Third World Perspective. In Goldsmith E. The Future of Progress: Reflections on Environment & Development. – Bristol: international Society for Ecology & Culture. - 1992.	Т. Хор
Вітчизняні джерела	Автор
Наукові засади розробки і впровадження еколого-економічного механізму раціонального використання й охорони природних ресурсів України : робота на здобуття Державної премії [Електронний ресурс] – Режим доступу: <a href="http://www.kdpu-nt.gov.ua/ru/node/1434">http://www.kdpu-nt.gov.ua/ru/node/1434</a>	М.А. Ємець, В.С. Кравців, С.А. Лісовський, В.С. Міщенко, В.М. Степанов, С.К. Харічков М.А. Хвесик, Г.Г. Шматков А.В. Яцик, О.Ф. Балацький
Лень В. С. Бухгалтерський облік у галузях економіки : навч. посіб. / В. С. Лень, В. В. Гливенко. - Київ : Знання-Прес, 2005. - 491 с.	В. С. Лень
Жук В.М. Теоретико-методологічні засади обліку та контролю підтримки сільського розвитку / В.М. Жук // Економічні науки: збірник наукових праць Випуск 8(29) / ред. З.В. Герасимчук та ін. - Луцьк: Луцький національний технічний університет, 2011. - 536 с. – С.142-151.	В.М. Жук
Ресурсно – екологічна безпека // Стратегічна панорама. – 1998. - №3 – 4. – с. 151 – 161.	В.М. Трегобчук
Экономическая безопасность организаций. Уч. пособие/ О.А. Грунин, С.О. Грунин. - СПб. - 2002.	О.М. Грунін
Аналіз господарської діяльності сільськогоспо-дарських підприємств. – К.: Урожай, 1995. – 328 с.	В.С. Савчук
Продуктивне й раціональне землекористування у контексті його форм / Л. Л. Мельник // Вісник Дніпропетровського державного аграрного університету. Екологія, рослинництво, землеробство... : науково-теоретичний, науково-практичний журнал. - 2008. - №2. - С. 172 - 176.	Л. Л. Мельник
Охорона земельних ресурсів як одна з найважливіших складових організації земельного господарства / М. В. Щурик // Науковий вісник ЧТЕІ КНЕУ. — Чернівці: Книги-XXI, 2010.— Вип. I. (37). Економічні науки.— С. 165-173.: іл., табл.— Бібліогр.: с. 173	М. В. Щурик

Домінуюча частина науковців погоджується, що діючи в напрямку досягнення сталого розвитку, можна забезпечити економічне процвітання нації та зменшити вплив на довкілля.

Сталий розвиток (*Sustainable development*) – це термін, який є досить поширеним у науково-публіцистичній літературі західних країн світу [1]. Так, американський вчений Н. Джорджеску-Рогената, з його визначенням погоджуються багато українських дослідників, вважає, що сталий розвиток — це керований розвиток. Основою його керованості є системний підхід та сучасні інформаційні технології, які дозволяють дуже швидко моделювати різні варіанти напрямків розвитку, з високою точністю прогнозувати їх результати та вибрати найбільш оптимальний. Такі автори як Лейзеровіч А. А., Кейтс Р. В., Перріс Т. М., Хулс Дж. М. надають наступне визначення: *сталий розвиток означає — задовольняти потреби сучасного суспільства, не ставлячи під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої потреби.*

Науковий дискурс стосовно факторів сталого розвитку обумовлює певні зміни до звітності підприємств, в якій були б присутні показники, які характеризують не тільки економічні, а й екологічні та соціальні аспекти. Для цього необхідно визначитись з основними проблемами сталого розвитку сільськогосподарських підприємств.

*Основні проблеми сталого розвитку висвітлені у ряді праць.*

Однією з важливих є використання органічних добрив. В Статті Ю.С. Бережної відмічається, що у широкому контексті органічне сільське господарство - це практична реалізація в сфері аграрного виробництва загальної концепції «сталого (екологічно і соціально збалансованого) розвитку» [4]. Одним з важливих значень успішного розвитку органічного сільського господарства є діяльність національних асоціацій виробників органічної сільгосппродукції.

На цьому напрямку наполягає І.О. Панков. Крім того автор відноситься до тих вчених, які вважають за необхідне дотримання певних організаційних принципів. В силу того, що сільське господарство зустрічається з низкою конфліктів між економічним, соціальним та екологічним складовими, з точки зору раціонального землекористування найефективнішим для господарства є поєднання землеволодіння із землекористуванням, можна і при орендних відносинах, але на умовах довгострокових економічних відносинах між землевласником та орендарем [2, 3]. Для цього *необхідно провести ґрунтовний багатофакторний аналіз існуючого стану земельних відносин щодо відповідності екологічному, економічному та соціальному аспектам сталого розвитку* [3].

В науковому колі панує думка, що саме Держава може сприяти переходу до сталого ведення сільськогосподарської діяльності шляхом розробки та подальшого впровадження цільових програм, які включають такі аспекти: як управління ресурсом, збереження та відновлення ресурсу, розвиток ринкових відносин, витрати господарств, наукові дослідження та інновації, зацікавлені сторони та глобальна відповідальність [2 – 5, 7].

Наслідком стрімкого росту продуктивності сільськогосподарського виробництва на основі інноваційних технологій є підвищення екологічного впливу на природне довкілля та місцеві громади, а також зниження якісних характеристик основного ресурсу аграрного сектору, що тісно пов'язане з соціальною складовою сталого розвитку, здоров'ям нації.

Здоров'я населення залежить від якості та безпечності продуктів харчування, які не містять токсичних речовин, не мають канцерогенів, не справляють мутагенних чи інших несприятливих впливів на організм людини [4].

В Україні є всі умови для розвитку органічного агровиробництва: «наявність родючих чорноземів у екологічно-чистих регіонах; низький рівень доходів сільського населення у свою чергу обумовлює малі норми використання мінеральних добрив та пестицидів; наявність певної категорії людей (до 5%), здебільшого мешканці великих міст, які з певних причин прагнуть споживати органічні продукти, і готові платити за це немалі гроші» [4, 9].

Екологізація аграрної сфери має безпосередній взаємозв'язок з економічним розвитком території чи регіону. Науковими структурами було проведено аналіз екологічних параметрів діяльності сільськогосподарських підприємств [6], результати якого надали змогу з'ясувати, що в останні роки застосування мінодобрив збільшилось, а органічне добриво використовується лише на незначній (2,0%) площі посівів. Тому, на сьогодні і досі залишається відкритим питання щодо налагодження механізму державного, зокрема фінансового регулювання процесів соціалізації та екологізації господарювання.

#### **Висновки та пропозиції.**

Ми дотримуємося думки, що стала сільськогосподарська діяльність являє собою філософію, яка ґрунтується на цілях людини і розумінні довгострокового впливу сільськогосподарської діяльності на навколишнє середовище. А також того, що однією із складових вирішення проблеми сталого розвитку є раціональне використання земельних ресурсів і виховання у землекористувачів дбайливого ставлення до природного ресурсу.

Враховуючи вищесказане, пропонуємо розширити коло показників економічного стану підприємств сільського господарства. Поряд з економічними, фінансовими показниками вважаємо за доцільне використання якісних показників, які б характеризували бережливе відношення до навколишнього середовища та сприяли якості сільськогосподарської продукції, а отже здоров'ю її користувачів.

Такими показниками у статистичній звітності уже є:

- площа посівів, застосування мінеральних добрив (млн. т), внесення органічних добрив (млн. т);
- на основі яких можна розрахувати якісні показники: коефіцієнт співвідношення площі, до яких застосовуються мінеральні та органічні добрива, коефіцієнт зниження площі на яких використовуються засоби захисту сільськогосподарських рослин, у тому числі пестициди;
- а також доречно використовувати показники покращення родючості ґрунту (гіпсування, вапнування, глибокого рихлення);
- відображати витрати, пов'язані з освоєнням органічної продукції.

З метою контролю щодо якості сільськогосподарської продукції бажано відображати ці показники у статистичному звіті за формою № 50 – с-г. «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств».

У примітках до фінансової звітності вважаємо за необхідне надавати інформацію про:

- укладення договорів на умовах довгострокових економічних відносинах між землевласником та орендарем;
  - збільшення органічної сільськогосподарської продукції;
  - використання новітніх технологій у рослинництві та тваринництві, їх характеристику;
  - оцінку впливу цих технологій на навколишнє середовище;
  - а саме, інформацію про мінімізацію негативного впливу на довкілля через запобігання деградації земель (ерозії, підвищеної кислотності, засоленості), збереження та відновлення їхньої природної родючості; припинення забруднення водних басейнів і підземних вод, очищення джерел питної води від токсичних хімікатів, зменшення викидів в атмосферу парникових газів та зв'язування вуглецю [4];
  - інформацію про відмову від домінування монокультури, *утримання тварин у наближеному до природного середовищі*;
  - підвищення кваліфікації сільськогосподарських працівників, зокрема стосовно екологічних переваг у виробництві, освоєння органічних технологій.
- На наш погляд, це буде сприяти узгодженню і гармонізації економічних, екологічних та соціальних цілей в галузі сільського господарства.

#### Список використаних джерел:

1. Мельник В.В. Головні аспекти подальшого розвитку сільського господарства України [«Актуальні аспекти розвитку підприємств аграрної сфери: облік, аудит та фінансування»]: матеріали II Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції викладачів, молодих учених та студентів 18-19 листопада 2013 р. – Херсон: Гринь Д.С., 2013. - 363 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.google.com.ua/url?url=http://www.ksau.kherson.ua/files/zb\\_int\\_konf.doc&rcet](http://www.google.com.ua/url?url=http://www.ksau.kherson.ua/files/zb_int_konf.doc&rcet)
2. Панков О. І. Сталій розвиток у сільському господарстві / О. І. Панков // Ефективна економіка. – 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=750>
3. Продуктивне й раціональне землекористування у контексті його форм / Л. Л. Мельник // Вісник Дніпропетровського державного аграрного університету. Екологія, рослинництво, землеробство: науково-теоретичний, науково-практичний журнал. - 2008. - N2. - С. 172 - 176.
4. Бережная Ю.С. Сущность устойчивого развития сельского хозяйства/Ю.С. Бережная // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. Серия: Экономика и управление. – 2010. – Т. 23 (62). № 1. - С. 35-41.
5. Трегобчук В. Ресурсно – екологічна безпека // Стратегічна панорама. – 1998. - №3 – 4. – с. 151 – 161.
6. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 5-е изд./Савицкая Г.В. — Минск: ООО «Новое знание», 2001. — 668 с.
7. Звіт. Про науково-дослідну роботу. Фінансове регулювання еколого-економічних відносин у сфері аграрного природокористування (заклучний). Етап 2. [Електронний ресурс]: – Режим доступу: [http://nubip.edu.ua/sites/default/files/u145/Власенко\\_0.pdf](http://nubip.edu.ua/sites/default/files/u145/Власенко_0.pdf)
8. Вишневецька О.М. Екологічні пріоритети у розвитку економіки країни [Електронний ресурс]: – Режим доступу: [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE\\_FILE\\_DOWNLOAD=1&Image\\_file\\_name=PDF/inek\\_2014\\_2\\_16.pdf](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/inek_2014_2_16.pdf)
9. Ільяшенко В.А. Вплив екологічних факторів на досягнення продовольчого забезпечення населення //Економіка та держава. – 2007. - №12. – С.85-86

**Картава Т.Ю.**, студентка 5 курсу, група ОА-111, обліково-економічний факультет,  
**Курасова А.Г.**, студентка 5 курсу, група ОА-112, обліково-економічний факультет  
 Науковий керівник: **Лаптії Т.М.**, ст. викладач  
*Навчально-науковий інститут економіки  
 Чернігівського національного технологічного університету (м. Чернігів, Україна)*  
 e-mail: [kartavaya.tanya@mail.ru](mailto:kartavaya.tanya@mail.ru)

#### Безнадійна дебіторська заборгованість та порядок формування резерву сумнівних боргів

Наявність дебіторської заборгованості є об'єктивним процесом для будь-якого суб'єкта господарювання. Вона є наслідком господарських операцій, що мали місце в минулому, але підлягають погашенню в майбутньому, і являє собою суму заборгованості на користь підприємства на певну дату. Дебіторська заборгованість негативно впливає на фінансовий стан, якщо вона перетворюється у сумнівну або безнадійну. Особливо ризик їх виникнення збільшується в період кризи економіки країни та внаслідок погіршення фінансового стану дебітору.

Сумнівна і безнадійна дебіторські заборгованості - це різні види заборгованості, які по різному визнаються і відображаються в обліку. Відрізняються вони ступенем впевненості щодо можливості її погашення. В табл. 1 наведені визначення зазначених видів дебіторської заборгованості [1, 3]. Причинами впевненості неповернення заборгованості може бути закінчення строку позовної давності, ліквідація боржника.

## Визначення сумнівної і безнадійної дебіторської заборгованості

Нормативно-законодавчий документ	Визначення
П(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість" п.4	Сумнівний борг - поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує невпевненість її погашення боржником
П(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість" п.4	Безнадійна дебіторська заборгованість - поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності
Податковий Кодекс України пп.14.1.11	Безнадійна заборгованість - заборгованість, що відповідає одній з таких ознак: а) заборгованість за зобов'язаннями, щодо яких минув строк позовної давності; б) прострочена заборгованість померлої фізичної особи, за відсутності у неї спадкового майна, на яке може бути звернено стягнення; в) прострочена заборгованість осіб, які у судовому порядку визнані безвісно відсутніми, оголошені померлими; г) заборгованість фізичних осіб, прощена кредитором, за винятком заборгованості осіб, пов'язаних з таким кредитором, та осіб, які перебувають (перебували) з таким кредитором у трудових відносинах; г) прострочена понад 180 днів заборгованість особи, розмір сукупних вимог кредитора за якою не перевищує мінімально встановленого законодавством розміру безспірних вимог кредитора для порушення провадження у справі про банкрутство, а для фізичних осіб - заборгованість, яка не перевищує 50 відсотків однієї мінімальної заробітної плати (у розрахунку на рік), встановленої на 1 січня звітного податкового року (у разі відсутності законодавчо затвердженої процедури банкрутства фізичних осіб); д) актив у вигляді корпоративних прав або не боргових цінних паперів, емітента яких визнано банкрутом або припинено як юридичну особу у зв'язку з його ліквідацією; е) сума залишкового призового фонду лотереї станом на 31 грудня кожного року; є) прострочена заборгованість фізичної або юридичної особи, не погашена внаслідок недостатності майна зазначеної особи, за умови, що дії щодо примусового стягнення майна боржника не призвели до повного погашення заборгованості; ж) заборгованість, стягнення якої стало неможливим у зв'язку з дією обставин непереборної сили, стихійного лиха (форс-мажорних обставин), підтверджених у порядку, передбаченому законодавством; з) заборгованість суб'єктів господарювання, визнаних банкрутами у встановленому законом порядку або припинених як юридичні особи у зв'язку з їх ліквідацією

Податкове законодавство не містить визначення терміну "сумнівна заборгованість" (сумнівний борг), проте пп. 14.1.84 Податкового Кодексу України зазначає, що інші терміни для цілей розділу III "Податок на прибуток підприємств" використовуються у значеннях, визначених Законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні", національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку і міжнародними стандартами фінансової звітності, введеними в дію відповідно до законодавства.

Для достовірного відображення дебіторської заборгованості у балансі на підприємстві створюється резерв сумнівних боргів. Дебіторська заборгованість відображається у балансі за чистою реалізаційною вартістю у сумі різниці між поточною (наявною) заборгованістю та резервом сумнівних боргів. За рахунок цього резерву списується безнадійна заборгованість.

Формування резерву сумнівних боргів зумовлено принципом обачності, відповідно до якого методи оцінки, які використовують у бухгалтерському обліку, повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства [2, ст.4].

Резерв сумнівних боргів потрібно створювати, якщо на підприємстві виникає невпевненість у погашенні дебітором його заборгованості. Прийняття рішення щодо виникнення невпевненості погашення здійснюється на основі: проведення аналізу динаміки погашення дебіторської заборгованості; відсутності надходження оплат від контрагентів протягом тривалого періоду; отримання інформації про їх несприятливий фінансовий стан; листування з дебіторами, а також порушення справи про їх банкрутство.

Згідно п.8 П(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість" величина резерву сумнівних боргів визначається за одним із двох методів (табл. 2) [1].

## Методи визначення величини резерву сумнівних боргів

Метод	Сутність методу
1. Застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості	Величина резерву визначається на підставі аналізу платоспроможності окремих дебіторів
2. Застосування коефіцієнта сумнівності	Величина резерву розраховується множенням суми залишку дебіторської заборгованості на початок періоду на коефіцієнт сумнівності, який може розраховуватися такими способами: 1) визначення питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході; 2) класифікації дебіторської заборгованості за строками непогашення; 3) визначення середньої питомої ваги списаної протягом періоду дебіторської заборгованості у сумі дебіторської заборгованості на початок відповідного періоду за попередні 3-5 років

Згідно п.10 П(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість" нарахування суми резерву сумнівних боргів за звітний період відображається у звіті про фінансові результати у складі інших операційних витрат. В бухгалтерському обліку робить запис: Дебет 944 "Сумнівні та безнадійні борги" Кредит 38 "Резерв сумнівних боргів".

В бухгалтерському обліку безнадійна дебіторська заборгованість списується [1, п.11]:

- у випадку створення резерву сумнівних боргів на підприємстві: Дебет 38 "Резерв сумнівних боргів" Кредит 361 "Розрахунки з вітчизняними покупцями";

- без створення резерву сумнівних боргів на підприємстві: Дебет 944 "Сумнівні та безнадійні борги" Кредит 361 "Розрахунки з вітчизняними покупцями".

З одночасним віднесенням списаної безнадійної дебіторської заборгованості на позабаланс: Дебет 071 "Списана дебіторська заборгованість", де вона обліковується протягом не менше трьох років з дати списання для спостереження за можливістю її стягнення у випадках зміни майнового становища боржника.

Безнадійна дебіторська заборгованість остаточно списується з субрахунку 071 "Списана дебіторська заборгованість" після надходження суми в порядку відшкодування з одночасними записами за дебетом рахунків 30 "Готівка", 31 "Рахунки в банках" чи інших рахунків обліку активів і кредитом субрахунку 716 "Відшкодування раніше списаних активів" або у зв'язку з закінченням строку обліку такої заборгованості [4].

Отже, в бухгалтерському обліку безнадійна дебіторська заборгованість списується за рахунок резерву сумнівних боргів або відразу відноситься до складу інших операційних витрат.

Згідно пп. 139.2.1 Податкового Кодексу України фінансовий результат до оподаткування збільшується:

1) на суму витрат на формування резерву сумнівних боргів відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності;

2) на суму витрат від списання дебіторської заборгованості, яка не відповідає ознакам, визначеним підпунктом 14.1.11 пункту 14.1 статті 14 Податкового Кодексу України, понад суму резерву сумнівних боргів.

Фінансовий результат до оподаткування зменшується на суму коригування (зменшення) резерву сумнівних боргів, на яку збільшився фінансовий результат до оподаткування відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності [3, пп.139.2.2]. Таким чином, бачимо, що безнадійна дебіторська заборгованість за товари (роботи, послуги), в частині якої було створено резерв сумнівних боргів, не може бути визнана у витратах у будь-якому випадку, оскільки в період нарахування резерву витрати на його створення виключаються зі складу витрат для визначення фінансового результату до оподаткування, а списання безнадійної заборгованості за рахунок резерву на фінансовий результат не впливає, а лише зменшує суму резерву.

Зазначені коригування з використанням бухгалтерських проводок наведено в табл. 3.

## Бухгалтерські проводки з обліку резерву сумнівних боргів

Зміст операції	Дебет	Кредит	Коригування фінансового результату до оподаткування на податковій різниці
1. Нараховано резерв сумнівних боргів щодо дебіторської заборгованості	944 "Сумнівні та безнадійні борги"	38 "Резерв сумнівних боргів"	Фінансовий результат збільшується на суму нарахованого резерву, тобто фактично витрати на створення резерву виключаються зі складу податкових
2. Списано безнадійну дебіторську заборгованість за рахунок резерву	38 "Резерв сумнівних боргів"	361 "Розрахунки з вітчизняними покупцями"	Фінансовий результат не коригується. Операція не впливає на фінансовий результат, відповідно витрати в бухгалтерському обліку не формуються

Отже, можна зробити висновок, що резерв сумнівних боргів виступає в ролі інструмента коригування оцінки дебіторської заборгованості. При цьому актуальними проблемами сучасної практики ведення бухгалтерського обліку є питання, пов'язані з необхідністю створення резерву сумнівних боргів, вибором методу його нарахування, термінів та базою нарахування.

Варто зазначити, що незважаючи на рекомендації нормативних документів щодо створення резерву сумнівних боргів, багато українських підприємств відмовляються це робити, адже створення резерву супроводжується низкою подій, що можуть негативно впливати на господарську діяльність підприємства: з обороту вилучаються кошти, які можна було б спрямувати у інші сфери діяльності; знижується валюта балансу; зменшується інвестиційна привабливість підприємства, ін.

Проте для зовнішніх користувачів формування резерву сумнівних боргів має позитивне значення, оскільки вони мають змогу бачити реальну картину фінансового стану підприємства. Оскільки метою ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище підприємства.

#### Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість": Наказ Міністерства фінансів України від 08.10.1999р. №237, зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999р. №996-XIV, зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
3. Податковий Кодекс України: Кодекс України від 02.12.2010р. №2755-VI, зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/paran8575#n8575>.
4. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999р. №291, зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99/paran4#n4>.

**Катков К.С.**, студент 2 курсу магістратури, група 8.01.31.15.01

факультету консалтингу та міжнародного бізнесу ХНЕУ,

**Часовнікова Ю.С.**, к.е.н., доцент

*Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця*

*(м. Харків, Україна)*

e-mail: [katkovkc@gmail.com](mailto:katkovkc@gmail.com)

### **Проблеми формування обліково-аналітичного забезпечення управління оборотними активами**

На сучасному етапі функціонування економіки України спостерігається падіння рівня ефективності господарської діяльності вітчизняних промислових підприємств. Зниження здатності промисловості до опору кризовим явищам сприяло втраті платоспроможності підприємств і викликало зниження рівня економічної безпеки. Висока динамічність зовнішнього середовища, загострення конкуренції та необхідність модернізації в умовах євроінтеграції України усіх галузей вітчизняної економіки потребують перегляду підходів до системи управління підприємств. На сьогоднішній день фінансовий стан підприємства значною мірою залежить від ефективного використання оборотних активів. Щоб уникнути негативних економічних наслідків діяльності суб'єктів господарювання, викликаних управлінськими помилками у системі управління оборотними активами, необхідно застосувати сучасні моделі та інструменти менеджменту.

Тому є необхідним розширення завдання сучасного обліку та аналізу з метою формування оперативної та достовірної інформації про рух оборотних активів, як основи для прийняття управлінських рішень щодо їх ефективного використання.

У працях багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців знайшли своє відображення проблеми обліку та аналізу оборотних активів підприємства, а саме: С.Ф.Голова, І.А.Бланка Л.В.Гнилицької, М.І.Бондаря, Ф.Ф.Бутинця, О.М.Галенко Т.А.Демченко, Н.В.Ізмайлової, О.С.Бондаренка, Г.Г.Кірейцева, М.В.Кужельного, Д.Лазаришиної, Л.Г.Ловінської, А.М.Кузьмінського, І. О.В.Олійник, Ю.А. Кузьмінського, В.Г.Лінника, Л.Г.Соляник, В.В.Сопка, Г.В.Савицької, В.В.Сопко, М.Г.Чумаченка, Є.В.Мниха, В.Ф.Палія, В.Г. Швеця, А.Д. Шеремета.

Не зважаючи на істотні наукові розробки вищезазначених вчених, слід звернути увагу на відсутність комплексних досліджень щодо створення обліково-аналітичної системи управління оборотними активами. Тому, існує необхідність удосконалення облікового забезпечення управління окремих видів оборотних активів практичними рекомендаціями щодо застосування обліково-аналітичного інструментарію в процесі управління оборотними активами.

Аналіз наукових праць щодо визначення сутності поняття «оборотні активи» дозволяє дійти висновку, що їх необхідно розглядати як категорію, що забезпечує зростання вартості підприємства. Тому, оборотні активи можна визначити як ресурси, що формуються за рахунок інвестованого в них капіталу, які, змінюючи свою функціональну форму, беруть участь в одному операційному циклі для забезпечення безперервності діяльності та одержання економічних вигід у майбутньому[1].

Опираючись на вищезазначений підхід до визначення оборотних активів необхідно створити ефективну систему управління, що має враховувати склад, структуру та джерела формування, з метою постійного контролю за їх накопиченням та використанням.

Обліково-аналітичне забезпечення управління оборотними активами необхідно розглядати як цілісну інформаційну систему, що поєднує методи й технології управлінського, фінансового, оперативного обліку та аналізу фінансово-господарської діяльності для підвищення ефективності використання оборотних активів підприємства[2].

Дослідивши склад, структуру та джерела формування оборотних активів промислових підприємств України, необхідно зазначити, що для управління найпроблемнішими є такі групи оборотних активів як: виробничі запаси, поточна дебіторська заборгованість та грошові кошти, що пояснюється їх значною частиною у загальному обсязі оборотних активів та суттєвим впливом на формування показників платоспроможності та ділової активності промислових підприємств[3].

Бухгалтерський облік та аналіз фінансово-господарської діяльності, на наш погляд, найвагоміші важелі розв'язання проблем управління оборотними активами, тому формування обліково-аналітичного забезпечення управління оборотними активами та відповідного методичного інструментарію є необхідним табл. 1.

Таблиця 1

**Проблеми управління оборотними активами підприємства та методичний інструментарій їх вирішення**

<b>Проблеми управління</b>	<b>Методичний інструментарій вирішення зазначених проблем управління оборотними активами</b>	<b>Результати залучення методичного інструментарію в управлінську роботу</b>
Накопичення товарно-матеріальних цінностей	Розрахунок показника оптимального розміру замовлення виробничих запасів	Вирішення проблеми стосовно доцільності накопичення виробничих запасів на складах чи організації більш частих їх поставок
	Розробка планових показників: планова норма виробничих запасів, оптимальний розмір незавершеного виробництва, оптимальний запас готової продукції	Визначення економічно обгрунтованого розміру товарно-матеріальних цінностей, необхідних для забезпечення безперервного процесу виробництва продукції
Недоотримання коштів по дебіторській заборгованості	Проведення моніторингу стану дебіторської заборгованості підприємства шляхом залучення до нього оперативної облікової інформації	Підвищення рівня достовірності інформації про стан роботи з дебіторами, що знижує ризик непогашення дебіторської заборгованості
	Розрахунок економічного ефекту від застосування факторингу для рефінансування дебіторської заборгованості	Зменшення ризику втрати платоспроможності та мінімізація податкових наслідків від запровадження факторингу в управління дебіторською заборгованістю
	Розрахунок планового показника допустимого залишку дебіторської заборгованості за продукцію, що реалізується з відстрочкою платежу	Достовірна оцінка найбільш оптимальних термінів надання відстрочки платежу дебіторам, враховуючи обсяги реалізації готової продукції та тривалість її обороту
Зростання професійного ризику в процесі прийняття рішень щодо управління оборотними активами	Уточнення методик розрахунку фінансових коефіцієнтів, що характеризують ділову активність та ліквідність окремих активів підприємства з урахуванням сучасного формату фінансової звітності та сутнісного навантаження зазначених коефіцієнтів	Підвищення достовірності та оперативності даних аналізу та зменшення професійного ризику при підготовці аналітичних звітів щодо вирішення завдань управління оборотними активами
	Розробка документів внутрішнього регламенту для проведення фінансового аналізу та фінансового планування оборотних активів, направлених на удосконалення організації аналітичної роботи	



Отже, результати діяльності промислових підприємств України значною мірою залежать від ефективного управління оборотними активами. Для покращання фінансового стану підприємств України, потрібно застосовувати методичний інструментарій для вирішення проблем управління оборотними активами з метою забезпечення ефективного їхнього використання та позитивного впливу на фінансові результати діяльності.

**Список використаних джерел:**

1. Дацко К. П. Обліково-аналітичне забезпечення управління оборотними активами підприємства: автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.09 / К. П. Дацко; ДВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана". - Київ, 2014.
2. Кучеренко Т. Фінансова звітність як складова економічних наук / Т. Кучеренко // Бухгалтерський облік і аудит // 2008, №9, С.21-29
3. Финансит №4 (43) апрель 2011, С. 20

**Кирица И. В.**, студентка 3 курса,  
 группа 13БД-2, факультет банковского дела  
 Научный руководитель: Галковский С.В., к.э.н., доцент  
*Полесский государственный университет (г. Пинск, Беларусь)*  
 e-mail: Irka.1996.ira@mail.ru

**Динамика земельных ресурсов на примере Республики Беларусь**

Земельные ресурсы – это часть земельного фонда страны, которая пригодна для хозяйственного использования.

Важнейший компонент земли – почвы. Они являются основным национальным природным богатством Беларуси, от эффективности использования и охраны которого во многом зависит социально-экономическое благополучие и экологическая ситуация в стране.

Специфическая особенность земли как природного ресурса – ее multifunctionality. Сохранение земель (включая почвы) и их рациональное (устойчивое) использование являются одним из приоритетных направлений политики устойчивого развития и обеспечения экологической безопасности государства [1].

Земельный фонд Республики Беларусь — это площадь страны, составляющая 20 млн 760 тыс. га.

В таблице 1 представлена динамика площади различных видов земель на территории Республики Беларусь за период 2012-2014 гг.

Таблица 1 - Площадь различных категорий земель Республики Беларусь за период 2012-2014 годов

Вид земель	Площадь, тыс.га		
	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Сельскохозяйственные земли	8874	8817,3	8726,4
Лесные земли и земли под древесно-кустарниковой растительностью	8180,0	8183,8	8295,1
Земли под болотами	869,0	859,6	859,2
Земли под водными объектами	469,0	470,1	469,2
Земли под дорогами и другими транспортными путями	395,9	395,4	396,0
Земли под застройкой	345,5	346,7	353,8
Земли под улицами, площадями и иными местами общего пользования	148,6	150,4	150,4
Нарушенные, неиспользуемые и иные земли	532,3	536,7	509,9

Примечание – Источник: [3].

Из таблицы видно, что площади по всем категориям земель в период с 2012 г. по 2014 г. оставались практически неизменными. Доля сельскохозяйственных земель в 2012, 2013 и 2014 годах составила соответственно 44,7%, 44,6% и 44,1% от общей площади страны (наблюдается незначительное снижение). Сокращение площадей сельскохозяйственных земель произошло за счет трансформации земель в результате изъятия для различных видов строительства, включая внутрихозяйственное (в том числе для жилищного и промышленного строительства, для строительства объектов транспортной инфраструктуры), ведения лесного хозяйства [2].

Количество лесных земель и земель под древесно-кустарниковой растительностью в период с 2012 по 2014 гг. постепенно увеличивалось. В 2013 году этот показатель составил 8183,8 тыс.га, что на 3,8 тыс.га выше по сравнению с 2012 годом. К 2014 г количество лесных земель увеличилось на 111,3 тыс.га и составило 8183,8 тыс.га. Доля лесных земель в 2014 году была равна 41,9%.

В 2014 году по сравнению с 2012 увеличилась площадь земель под дорогами, застройкой и под улицами, площадями и иными местами общего пользования. Их площадь на 01.01.2014 составила 396,0, 353,8 и 150,4 соответственно. Уменьшились нарушенные, неиспользуемые и другие земли, площадь которых ежегодно сокращается на 5–10 % [2].

Таим образом, на 01.01.2015 структуру земельных ресурсов Беларуси можно выразить следующим образом:

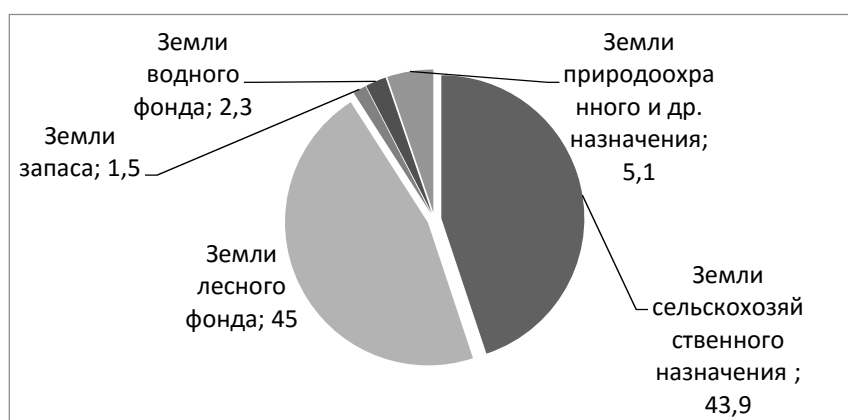


Рис. 1 - Структура земельных ресурсов Беларуси на 01.01.2015 г.

Примечание – Источник: [1].

На 1 января 2015 г. в структуре земельных ресурсов Беларуси земли сельскохозяйственного назначения занимали 43,9%, земли лесного фонда – 45%, земли запаса – 1,5%, земли водного фонда – 2,3%, земли природоохранного, оздоровительного, рекреационного, историко-культурного назначения – 5,1% [1].

Государство проводит политику по предотвращению деградации земель. В национальный план действий по предотвращению деградации земель включены совершенствование государственной политики в области предотвращения деградации земель (в том числе почв), разработка и реализация практических мер, направленных на предотвращение деградации и восстановление деградированных земель, повышение уровня научно-технических знаний, наращивание потенциала и информационное обеспечение, а также укрепление международного сотрудничества в данной сфере [3].

Основными факторами деградации земель, оказывающими негативное влияние на их экологическое состояние, являются факторы антропогенного характера – несбалансированное интенсивное землепользование, несоблюдение норм законодательства об охране и использовании земель. Кроме того, процессы деградации земель (включая почвы) усугубляются экстремальными климатическими явлениями (засухи, заморозки и др) [4].

Таким образом, оптимизация земельных ресурсов Республики Беларусь является одной из ключевых, требующей неотложного решения, проблем. Она включает реализацию широкого спектра мероприятий, стратегической целью которых должно быть достижение устойчивого развития аграрного природопользования на длительную перспективу.

#### Список использованных источников:

1. Постановление Совета министров Республики Беларусь от 29 апреля 2015 г. № 361// [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.expert.by/EC/monitorings/218677.txt>–Дата доступа: 27.09.2015
2. Реестр земельных ресурсов Республики Беларусь (по состоянию на 1 января 2014 года).

3. Главный информационно-аналитический центр Национальной системы мониторинга окружающей среды Республики Беларусь// [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.nsmos.by/tmp/fckimages/01\\_2013.pdf](http://www.nsmos.by/tmp/fckimages/01_2013.pdf) –Дата доступа: 27.09.2015

4. Электронный портал Agronews// [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://agronews.by/news/rasteniyevodstvo/12079.html> Дата доступа: 27.09.2015

**Кіндрат О. Д.**, студентка 5 курсу,  
група УФОМ-53с, факультет управління фінансами та бізнесу  
Науковий керівник: **Лобода Н. О.**, к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту  
*Львівський національний університет імені Івана Франка (м. Львів, Україна)*  
e-mail: kindrat.oksana@mail.ru

### **Основні засоби підприємства в системі національного та міжнародного обліку: порівняльний аспект**

Сьогодні на ринку товарів і послуг, як вітчизняному, так і міжнародному конкурує велика кількість підприємств різних розмірів та форм власності. Проте усі ці підприємства об'єднує один суспільний факт - наявність основних засобів, які потребують грамотного ведення обліку. Сьогодні у більшості компаній, вартість основних засобів займає велику частку в активах підприємства, що відповідно впливає на фінансові результати.

Основні засоби є матеріально-технічною базою підприємства, вони формують його виробничу потужність, а більш повне і раціональне їх використання сприяє покращенню техніко-економічних показників роботи підприємства. А це означає, що користувачі, мають бути забезпечені достовірною, повною, а найважливіше прозорою інформацією щодо основних засобів. Для досягнення даної цілі, бухгалтерський облік потребує відповідно чіткого нормативно-правового регулювання обліку основних засобів.

В умовах інтеграції України в світову економічну систему, для багатьох підприємств застосування міжнародних стандартів бухгалтерського обліку стало об'єктивною реальністю. Згідно Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" публічні акціонерні товариства, банки, страховики, а також підприємства, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України, складають фінансову та консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами [1].

Саме тому питання порівняння національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку щодо основних засобів, виявлення спільних і відмінних особливостей є актуальним.

Питанням обліку основних засобів за національними та міжнародними стандартами займалися такі вчені, як: Голов С. Ф., Замазій О. В., Костюченко В. М., Попович В. І., Волотковська Ю. О, Войнаренко М. П., Пирець Н. М., Псюк Ю. А. та інші.

Метою даної роботи є порівняльний аналіз ведення бухгалтерського обліку основних засобів згідно з національними стандартами та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку та розробка рекомендацій стосовно трансформації обліку з національних стандартів на МСБО.

Згідно з МСБО 16 "Основні засоби" основні засоби – це матеріальні об'єкти, які:

- а) утримуються для використання у виробництві або постачанні товарів чи наданні послуг, для надання в оренду іншим або для адміністративних цілей;
- б) використовуватимуться протягом більше одного періоду [2].

І хоча визначення терміна можна вважати подібним на визначення національних стандартів, проте при порівнянні цих двох документів можна побачити суттєві відмінності.

Так, МСБО 16 "Основні засоби" не уточнює, що є об'єктом основних засобів. Належність окремих видів майна до основних засобів визначається на підставі професійної думки бухгалтера з урахуванням конкретних обставин і умов експлуатації об'єкта, в окремих випадках методів нарахування амортизації.

Відповідно до ПСБО 7 "Основні засоби" об'єкт основних засобів також може бути поділений на окремі частини, однак на практиці далеко не кожне підприємство використовує подібний спосіб покращення контролю та коригування амортизаційних відрахувань.

Аналогічно МСБО 16 "Основні засоби" передбачена можливість об'єднання окремих незначних активів (наприклад, шаблонів, інструментів і штампів тощо) в один об'єкт основних засобів, національні ж стандарти таку можливість виключають.

Також, як відомо, амортизація активу починається з моменту, коли актив можна використати за призначенням. Відповідно до МСБО 16 "Основні засоби" ремонт або ж будь-яке технічне обслуговування активу не відміняє необхідності амортизації такого основного засобу. Національні ж стандарти, на відміну від міжнародних, не припиняють амортизації подібних активів на період реконструкції, ремонту чи модернізації.

Є суттєва різниця у підходах до класифікації основних засобів у міжнародній і вітчизняній практиці. МСБО 16 "Основні засоби" наводить такі приклади класів основних засобів: земля; земля та будівлі; машини та обладнання;

кораблі; літаки; автомобілі; меблі та приладдя; офісне обладнання, тоді як П(С)БО 7 “Основні засоби” класифікує основні засоби за такими групами: земельні ділянки; капітальні витрати на поліпшення земель; будівлі, споруди та передавальні пристрої; машини та обладнання; транспортні засоби; інструменти, прилади, інвентар; тварини; багаторічні насадження; інші основні засоби.

Первинна оцінка основних засобів за обома положеннями має однаковий зміст щодо витрат, які до неї включаються, а також щодо обміну на подібні та неподібні основні засоби. Слід відмітити, що значення уцінки і дооцінки мають більш широко розкривається в П(С)БО 7 “Основні засоби”. Згідно з даним положенням, уцінку основних засобів включають до складу витрат, а дооцінку - до додаткового капіталу [3]. За МСБО 16 “Основні засоби”, як і за П(С)БО 7 “Основні засоби” до первісної вартості об’єкта включається сума витрат (за попередньою оцінкою) на демонтаж, переміщення об’єкта та на відновлення довкілля.

Наступним напрямком дослідження виступає процес переоцінки основних засобів, у якому суттєвих відмінностей між МСБО 16 “Основні засоби” і П(С)БО 7 “Основні засоби” не спостерігається, але вітчизняні стандарти чіткіше зазначають ту межу (більше 10 %), яка призводить до необхідності проведення переоцінки. За міжнародними стандартами ця межа зазначається як така, що суттєво відрізняється від балансової вартості.

При списанні суми дооцінки об’єкта на нерозподілений прибуток у МСБО 16 “Основні засоби” зазначено, що після дооцінки об’єкта сума дооцінки може списуватись на нерозподілений прибуток у частині перевищення “нової амортизації”, після переоцінки, над старою амортизацією, до переоцінки. У п. 21 П(С)БО 7 “Основні засоби” є подібна теза, але її формулювання нечітке, і тому надає варіанти визначення суми до списання. Зокрема, вказано, що сума дооцінки може списуватись на нерозподілений прибуток у сумі, пропорційній нарахуванню амортизації.

У МСБО 16 “Основні засоби” не розглядається момент початку нарахування амортизації та момент припинення нарахування амортизації. Відповідно до П(С)БО 7 “Основні засоби”, моментом початку нарахування амортизації є місяць, наступний за місяцем, у якому об’єкт основних засобів став придатним для корисного використання. Моментом припинення нарахування амортизації є місяць, наступний за місяцем видуття об’єкта основних засобів, переведення його на реконструкцію, модернізацію, добудову, дообладнання, консервацію [4].

Під первісною вартістю розуміють суму сплачених (або таких, що підлягають сплаті) коштів чи їх еквівалентів або справедливую вартість іншого відшкодування, переданого за той чи інший актив на дату його придбання. Отже, первісна вартість об’єкта основних засобів - це сукупність витрат у грошовому вираженні, що створюють вартість, за якою об’єкт купують (будують, споруджують), доставляють або доводять до готовності для експлуатації. Це визначення однаково правильне як для обліку за МСФЗ, так і для обліку за національними П(С)БО. Але, як кажуть, відмінності - у деталях. І їх між МСБО та П(С)БО у цьому аспекті досить багато (табл. 1) [5].

Важливим питанням узгодженості П(С)БО 7 “Основні засоби” з МСБО 16 “Основні засоби” є визнання основних засобів та визначення складу їх об’єктів. Згідно з МСБО 16 “Основні засоби” активи передусім слід поділити на такі, що підлягають амортизації, та активи, за якими амортизація не нараховується. Доцільно також окремо вести облік окремих компонентів основних засобів, які мають різні терміни корисної експлуатації або різними способами забезпечують вигоди для підприємства. Об’єкти, які відповідають визначенню основних засобів, але мають незначну вартість, зазвичай списують на витрати у момент їх придбання. При цьому рішення щодо межі суттєвості вартості для підприємства приймає його керівництво. МСБО 16 “Основні засоби” не містить вимоги щодо класифікації основних засобів, але передбачає їх розподіл на класи.

Таблиця 1

**Формування первісної вартості об’єкта основних засобів**

Згідно з МСБО 16 “Основні засоби”	Згідно з П(С)БО 7 “Основні засоби”
1	2
<b>Витрати на створення резерву майбутніх витрат</b>	
При первісній оцінці об’єктів основних засобів до вартості об’єкта основних засобів може включатися резерв майбутніх витрат на демонтаж, ліквідацію об’єкта і відновлення ділянки після закінчення терміну експлуатації. Такі резерви нараховуються (визнаються й оцінюються) відповідно до МСБО 37 “Забезпечення, умовні зобов’язання та умовні активи”	Не передбачено
<b>Витрати на сплату відсотків</b>	
У разі якщо об’єкт будується (створюється) за допомогою залучення кредитів, то облік витрат на виплату відсотків здійснюється відповідно до МСБО 23 “Витрати на позики”, залежно від того, чи є цей об’єкт кваліфікованим активом, а також від умов і обставин сплати таких відсотків. Під кваліфікованим активом розуміють актив, підготовка якого до запланованого використання або для продажу обов’язково потребує значних витрат часу	Поняття “кваліфікований актив” у національних П(С)БО немає. Витрати на виплату відсотків за кредит не включаються до первісної вартості об’єкта у жодному випадку. Див. п. 8 П(С)БО 7 “Основні засоби”, п. 11 П(С)БО 8 “Нематеріальні активи”, п. 14 П(С)БО 9 “Запаси”. Усі ці норми не дозволяють включати до первісної вартості основних засобів, нематеріальних активів, запасів витрати на сплату відсотків за кредитами і позиками.

1	2
Оцінка об'єктів при їх будівництві	
Об'єкти, побудовані/споруджені компанією (як і самостійно виготовлені промисловим способом), оцінюються за тими самими принципами, що й об'єкти, придбані на стороні	Оцінюються аналогічно
Оцінка об'єктів при їх обміні	
Об'єкт основних засобів, придбаний в обмін на немонетарний актив, з грошовою доплатою або без, оцінюється за справедливою вартістю у тому випадку, якщо обмінна операція визнається комерційно змістовною. Якщо обмінна операція недостатньо комерційно змістова і справедливу вартість як отриманого, так і переданого активу неможливо визначити достовірно, то отриманий об'єкт оцінюється за балансовою вартістю переданого.	Оцінка активу, отриманого шляхом обміну на інший актив, залежить від того, подібні активи обмінювалися чи не подібні. Ці вимоги відповідають застарілим нормам МСБО 16 "Основні засоби", що втратили чинність з 01.01.2005 р.
Придбання основних засобів за рахунок грантів	
Балансова вартість об'єкта основних засобів може бути зменшена на суму отриманих державних грантів, якщо таке фінансування пов'язане з придбанням саме цього об'єкта. Облік отримуваних грантів регулює МСБО 20 "Облік державних грантів та розкриття інформації про державну допомогу". Метод зменшення вартості активів МСБО 20 не називає як єдиний, а лише як альтернативний іншому методу – методу визнання грантів у доходах	Альтернативного порядку не передбачено. Тобто при первісному визнанні придбаних за рахунок урядових грантів (коштів цільового фінансування) об'єктів основних засобів вартість цих активів на суму отриманих коштів зменшувати не дозволяється.
Придбання ОЗ за рахунок пайових інструментів	
Оцінку об'єктів основних засобів, придбаних в операціях за участю пайових інструментів (акцій, опціонів на акції), регулює МСФЗ 2 "Платіж на основі акцій". Так, якщо за отримані активи компанія розраховується пайовими інструментами, то в обліку таку операцію відображають за дебетом рахунка відповідних активів і за кредитом рахунка акціонерного капіталу; якщо ж грошовими коштами (сума яких еквівалентна вартості запропонованих пайових інструментів) – дебетується також рахунок відповідних активів, але кредитується у такому разі рахунок зобов'язань.	Методики обліку будь-яких операцій, в яких брали б участь пайові інструменти або їх (інструментів) вартість, у національному обліку не опрацьовано. У національних П(С)БО розрахунки з використанням пайових інструментів (чи вартості таких) розглядають тільки у контексті виплат працівникам.
Момент припинення формування вартості основних засобів	
Формування вартості, за якою придбаний об'єкт повинен значитися на балансі як основні засоби, припиняється з моменту поміщення його у положення й умови, в яких він стає придатним для експлуатації.	Подібних вимог не міститься, але з тексту П(С)БО 7 "Основні засоби" іншого не випливає.
Ремонт основних засобів, заміна деталей	
Якщо у процесі поточного ремонту окремі деталі або конструктивні частини замінюються новими, то нова балансова вартість об'єкта визначається за формулою. Витрати на регулярні техогляди обліковуються аналогічно до операцій заміни запчастин: додаються до балансової вартості об'єкта, але при цьому вартість попереднього техогляду віднімається (списується).	П(С)БО 7 "Основні засоби" не передбачає зміни вартості об'єкта у разі заміни старих деталей новими під час проведення поточного ремонту і/або регулярного техобслуговування. У таких випадках усі витрати, включаючи вартість нових деталей, однозначно розглядають як витрати поточного/звітного періоду. Вартість об'єкта, згідно з П(С)БО 7 "Основні засоби", може збільшитися лише у результаті поліпшення основних засобів (реконструкції, модернізації тощо). Проте навіть для таких випадків процедура обліку операцій із заміни старих деталей новими у П(С)БО 7 "Основні засоби" не прописана чітко.

Отже, між національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку існує ряд спільних положень у частині обліку основних засобів. Проте у питаннях оцінки, переоцінки основних засобів, визнання їх первісної вартості, нарахування амортизації та вибуття є суттєві розбіжності. Такі відмінності можна пояснити тим, що міжнародні стандарти обліку носять більш рекомендаційний характер і не враховують національні особливості, які мають місце під час ведення обліку. З метою консолідації МСБО 16 "Основні засоби" і П(С)БО 7 "Основні засоби" потрібно переглянути такі питання:

- порядок визнання основних засобів та їх класифікація;
- методи нарахування амортизації;

- порядок списання суми дооцінки об'єкта на нерозподілений прибуток;
- умови вибуття та списання основних засобів.

З вищесказаного можна зробити висновок, що П(С)БО 7 “Основні засоби” потребує змін і доповнень, що дозволять наблизити національні стандарти до положень міжнародної практики.

#### Список використаних джерел:

1. Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16.07.1999 р. № 996-XIV (зі змінами і доповненнями)
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 “Основні засоби”: [Електронний ресурс] — Режим доступу: zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929\_014
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби”: [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00
4. Волотковська Ю. О. Облік основних засобів за МСФЗ у питаннях і відповідях / Ю. О. Волотковська // Баланс-бібліотека. – 2014. – № 8. – С. 83-88.
5. Пирець Н. М. Порівняльний аналіз національних та міжнародних стандартів обліку основних засобів / Н. М. Пирець, Ю. А. Псюк // Інноваційна економіка. - 2013. - № 6. - С. 325-330.

**Клименок Т.А.**, студентка 4 курса,  
група 1271 Ф, факультет економіки і права  
Научный руководитель: **Шевцова Е.И.**, к.э.н.  
*Международный университет «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)*  
e-mail: Leana9972@mail.ru

### **Совершенствование учета запасов в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности**

Характерной чертой мировой экономики является ее интернационализация, что сопряжено с увеличением мобильности финансовых, сырьевых и товарных потоков между субъектами хозяйствования различных государств. Хозяйственное сближение стран требует унификации определенных правил, в том числе и в ведении бухгалтерского учета.

С этой целью в Республике Беларусь была разработана Программа перехода на международные стандарты бухгалтерского учета. Составной частью этой программы, является приведение учета производственных запасов (материалов) в соответствии с международными стандартами.

Бухгалтерский учет запасов и методика отражения их в финансовой отчетности в международных стандартах регламентируется МСФО 2 «Запасы». В Республике Беларусь нормативно-правовым актом, регламентирующим учет производственных запасов, является Инструкция по бухгалтерскому учету запасов № 133, утвержденная постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 12.11.2010 г.[5].

**Определяющим моментом внедрения принципов МСФО 2 «Запасы» является определение сферы его действия.** В первую очередь Стандарт определяет собственное понятие запасов. Согласно МСФО 2 «Запасы» под запасами понимаются активы:

- 1) предназначенные для продажи в ходе основной деятельности компании;
- 2) создаваемые в ходе производства для продажи в ходе основной деятельности компании;
- 3) представляющие собой сырье или материалы, предназначенные для использования в производственном процессе, выполнении работ или предоставлении услуг.

Бухгалтерское законодательство Республики Беларусь относит к запасам следующие виды активов:

- 1) приобретенных и (или) предназначенных для реализации;
- 2) находящихся в процессе производства продукции, выполнения работ, оказания услуг;
- 3) находящихся в виде сырья, материалов и других аналогичных активов, которые будут потребляться в процессе производства продукции, выполнения работ, оказания услуг, или используемые для управленческих нужд организации.

К запасам относятся:

- сырье, основные и вспомогательные материалы, полуфабрикаты и комплектующие изделия, горюче-смазочные материалы, запасные части, тара;
- инвентарь, хозяйственные принадлежности, инструменты, оснастка и приспособления, сменное оборудование, специальная (защитная), форменная и фирменная одежда и обувь, временные (нетитульные) сооружения и приспособления;
- животные на выращивании и откорме;
- незавершенное производство;

- готовая продукция;
- товары.

Как видно из определений, к запасам в отечественной бухгалтерской практике относится более широкий перечень активов. Так, например, МСФО 2 «Запасы» не относит к запасам такие виды активов, как инвентарь и животные на выращивании и откорме.

При организации бухгалтерского учета запасов важное место занимают вопросы их оценки, которые должны быть раскрыты в учетной политике организации.

Согласно Инструкции по бухгалтерскому учету запасов запасы принимаются к учету по фактической себестоимости.

Согласно МСФО 2 «Запасы» при составлении финансовой отчетности, запасы оцениваются по наименьшей из двух величин:

- фактической себестоимости
- чистой цене продажи.

Это положение вытекает, прежде всего, из принципа осмотрительности: балансовая стоимость актива не должна быть выше стоимости его продажи или использования. Если чистая стоимость продажи актива становится ниже его балансовой стоимости, актив подлежит переоценке.

При этом в фактическую себестоимость запасов включаются все затраты, непосредственно связанные с производством или приобретением запасов, транспортно-заготовительные расходы. Переменные накладные производственные затраты включаются в себестоимость запасов пропорционально фактическому объему произведенной продукции, т.е. базой распределения является показатель «фактическая производственная мощность». Постоянные накладные производственные затраты включаются в себестоимость запасов и распределяются на единицы продукции в пределах нормальной производственной мощности. Нормальная производственная мощность – это уровень производства, который может быть достигнут в среднем в течении нескольких отчетных периодов, при нормальных условиях, с учетом потерь на плановые технологические работы. Т.е. базой распределения постоянных накладных производственных затрат служит показатель «нормальная производственная мощность».

Чистая цена продажи – это расчетная продажная цена в ходе обычной деятельности за вычетом расчетных затрат на завершение производства и расчетных затрат, которые необходимо понести для продажи, т.е. проще говоря, цена продажи за вычетом расходов на продажу).

Рассмотрим данный аспект оценки запасов на условном примере таблицы 1.

**Таблица 1. Оценка производственных запасов предприятием «Х»**

Наименование	Фактическая стоимость приобретения	Возможная цена реализации	Возможные затраты на продажу	Возможная чистая цена продажи	Наименьшая оценка
1	2	3	4	5=3-4	6(min2;5)
Материал А	980	1010	39	971	971
Материал Б	875	920	30	890	875
Материал В	2240	2530	87	2443	2240
Материал Г	4320	4290	183	4107	4107
Итого:	8415	8750	339	8411	8193

Как видно из представленного примера, при оценке по наименьшей из двух величин итоговая оценка материалов, по которой они будут отражены в бухгалтерском балансе составит 8193 у.е.

Следует отметить, что в Инструкции № 133 также используется понятие «чистой цены реализации». Также в данной инструкции говорится о том, что при снижении рыночной стоимости запасов, учтенных на балансе организации, они должны быть переоценены за счет резерва под снижение стоимости материальных ценностей до доведения их стоимости до чистой цены реализации. В свою очередь резерв под снижение стоимости материальных ценностей создается за счет расходов по текущей деятельности (счет 90 «Доходы и расходы от текущей деятельности»), не участвующих в формировании налогооблагаемой прибыли, то есть, как мы раньше формулировали - прибыли организации.

Тем не менее, как показывает аудиторская практика, организации не придерживаются принципа осмотрительности, не создают резервов и отражают запасы по сформированной в учете себестоимости, несмотря на то, что рыночная стоимость актива снизилась. Тем самым происходит искажение реального финансового состояния организации, что может ввести в заблуждение пользователя финансовой отчетности.

Следует отметить, что с теоретической стороны оценки запасов по чистой цене продажи эта проблема решаема, а вот решить ее на практике достаточно проблематично. Для Республики Беларусь в условиях постоянно растущих цен контроль за рыночными ценами и внесение в учет соответствующих изменений – это весьма трудоемкие и дорогие процессы, которые к тому же требуют дополнительной подготовки специалистов в области учета и оценки производственных запасов. Этим и объясняется применение в учетной практике оценки запасов только по фактической себестоимости без создания резерва под снижение их стоимости, особенно в организациях использующих широкую номенклатуру ценностей.

**Важным моментом является оценка запасов при их списании.** В МСФО 2 «Запасы» предусмотрено применение следующих методов:

1) путем идентификации затрат организации с конкретными видами запасов. Этот метод оценки относится к тем видам запасов, которые не могут рассматриваться как взаимозаменяемые; произведены или предназначены для выполнения специального заказа;

2) метод ФИФО: запасы, закупленные первыми, будут потреблены первыми;

3) оценка по средневзвешенной стоимости: производится расчет средневзвешенной себестоимости запасов на начало периода и аналогичных запасов, купленных в течение периода.

Что касается белорусского законодательства, то организации могут применять один из следующих вариантов оценки запасов при их списании:

1) по себестоимости каждой единицы запасов (для видов запасов, используемых в особом порядке или запасов, которые не могут обычным образом заменить друг друга);

2) по средней себестоимости запасов;

3) по себестоимости первых по времени приобретения запасов (способ ФИФО).

Сравнительная характеристика методов списания запасов, рекомендуемых МСФО и стандартами РБ наглядно представлена в таблице 2

**Таблица 2. Методы списания запасов, рекомендуемые МСФО и стандартами РБ**

МСФО 2 «Запасы»	Инструкция № 133 РБ
Путем идентификации затрат	По себестоимости каждой единицы
По средневзвешенной стоимости	По средней себестоимости
Первое поступление-первый отпуск (ФИФО)	Первое поступление-первый отпуск (ФИФО)

Следует отметить, что до 2005 года в международной практике было разрешено использование метода ЛИФО, при котором запасы, приобретенные последними, должны быть потреблены первыми, т.е. оценка запасов на конец периода производится по стоимости первых закупок. В Республике Беларусь применение метода ЛИФО было отменено только с принятием Инструкции № 133 в 2010 г.

Если сравнивать способы ЛИФО и ФИФО, то можно отметить, что в условиях роста цен способ ЛИФО позволяет более реально (с поправкой на фактор инфляции) оценить прибыль – в отчетности показывается ее минимальное значение. Однако при этом запасы организации также получают минимальную из возможных оценок, что не соответствует действительности: ведь с ростом цен происходит и рост стоимости остатков запасов организации, в том числе запасов сырья и материалов.

Выбор способа ФИФО приводит к обратному: величина прибыли в отчетности показывается завышенной в условиях роста цен. Однако стоимость остатка запасов сырья и материалов определяется в оценке, максимально соответствующей условию роста цен.

В связи с этим, по нашему мнению, запрет оценки запасов по методу ЛИФО является неправильным. Так как при сохранении двух данных методов каждая организация могла бы самостоятельно принимать решение по поводу оценки запасов. При этом делать выбор между реальным финансовым результатом, который максимально точно учитывает изменение цен на материалы и при его недостаточном уровне принимать управленческие решения до достижения желаемого его значения и финансовым состоянием организации, которое удовлетворило бы требования инвесторов, т.к. запасы являются частью оборотных активов организации, а, следовательно, влияют на показатели ликвидности и платежеспособности организации.

Сравнительный анализ учета и оценки запасов, применяемые в отечественной практике и в соответствии с международными стандартами учета позволил сделать следующие выводы:

1. Сфера применения стандарта МСФО-2 «Запасы» уже, чем Инструкции по бухгалтерскому учету Республики Беларусь;

2. Методика учета запасов, применяемая в Республике Беларусь, приведена в соответствие с международными стандартами учета;



3. В учетной практике Республики Беларусь не нашла должного применения оценка запасов по чистой цене продажи.

**Список использованных источников:**

1. Агеева, О.А. Международные стандарты финансовой отчетности : учеб. для вузов / О.А. Агеева, А.Л. Ребизова. – М. : Юрайт, 2014. – 447 с.
2. Бабаев, Ю.А. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) : учеб. для вузов / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров. – М. : Вузовский учеб., 2015. – 398 с. – ISBN 978-5-9558-0207-7
3. Вахрушина, М.А. Международные стандарты финансовой отчетности : учеб. для вузов / М.А. Вахрушина, Л.А. Мельникова ; под ред. М.А. Вахрушиной. – М. : Омега-Л, 2011. – 571 с.
4. Палий, В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности : учеб. пособие для вузов / В.Ф. Палий. – М. : РИОР, 2014. – 304 с.
5. Инструкция по бухгалтерскому учету запасов : пост. М-ва финансов Респ. Беларусь от 12 нояб. 2010г., № 133 (в ред. Постановления от 30 апр. 2012 г., № 26) // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО "ЮрСпектр". – Мн., 2015.

**Лічман А.А.**, аспірант кафедри обліку та аудиту  
Науковий керівник: **Тимрієнко І.Ю.**, к.е.н., доцент  
Вінницький фінансово-економічний університет (м. Вінниця, Україна)  
e-mail: hannelichman@gmail.com

**Вантаж перевезення та їх документальне оформлення**

Для здійснення послуг з перевезення укладається договір. Це може бути договір тривалого терміну дії або разовий. Автомобіль надається замовнику згідно з заявкою, оскільки в договорі не обмовляються час і місце надання автомобіля. Форму заявок та порядок їх подання можна передбачити в договорі на перевезення вантажів, який укладається строком на один рік.

Договором перевезення вантажу передбачається, що одна сторона (перевізник) зобов'язується за плату доставити довірений їй другою стороною (відправником) вантаж до пункту призначення та передати вантаж особі, яка має право на його одержання, а відправник зобов'язується сплатити за перевезення вантажу (ч. 1 ст. 909 ЦКУ).

Згідно з ч. 2 ст. 909 ЦКУ договір перевезення вантажу укладається у письмовій формі.

Якщо сторони домовляються про регулярне і систематичне надання послуг перевезення, то згідно з ч. 1 ст. 914 ЦКУ вони можуть укласти довгостроковий договір в якому встановлюється обов'язок перевізника приймати вантаж, а вантажовідправника — надавати вантаж у певному обсязі. Одночасно з цим установлюються обсяг, строки та інші умови надання транспортних засобів і передавання вантажу, порядок проведення розрахунків та інші умови перевезення вантажу.

Відповідно до ч. 1 ст. 916 ЦКУ за перевезення вантажу перевізнику сплачується провізна плата, розмір якої визначається сторонами в договорі. Якщо у договорі розмір не встановлено, то перевізник має право одержати винагороду в розмірі розумної оплати. При цьому додаткові роботи (послуги), які можуть бути виконані (надані) перевізником, оплачуються вантажовідправником окремо.

Договір перевезення вантажу має встановлювати порядок завантаження і розвантаження переданого до перевезення вантажу. Такі операції можуть здійснюватися вантажовідправником/вантажодержувачем, підприємством транспорту (якщо йдеться про перевезення вантажу підприємством транспорту) або сторонньою організацією (ч. 1 ст. 918 ЦКУ). Якщо обов'язок навантаження і розвантаження вантажу покладається на вантажовідправника (вантажодержувача), то такі завантаження і розвантаження вантажу мають провадитися в строки, встановлені договором про перевезення, за умови, що такі строки не встановлені транспортними кодексами (статутами), іншими нормативними документами та виданими відповідно до них правилами.

Згідно з ч. 1 ст. 919 ЦКУ вантаж, переданий перевізнику, має бути доставлений до пункту призначення у встановлений договором строк. За відсутності в договорі вказівки на такий строк вантаж має бути доставлено до пункту призначення в розумний строк. При цьому, якщо на вимогу вантажодержувача вантаж не передано йому протягом тридцяти днів після строку його доставки і якщо договором (транспортними кодексами (статутами)) не встановлено більш тривалий строк, то вантаж вважається втраченим.

Якщо після закінчення зазначених строків вантаж доставляється вантажодержувачу, то він має прийняти вантаж і повернути перевізнику суму, виплачену за втрату вантажу, якщо інше не встановлено договором, транспортними кодексами (статутами).

Відповідно до ч. 1 ст. 924 ЦКУ перевізник відповідає за збереження вантажу з моменту його прийняття і до моменту передання вантажодержувачу, якщо не доведе, що втрата вантажу сталася з не залежних від нього обставин. Відповідальність перевізника за втрату (пошкодження) вантажу обмежена фактичними втратами.

Підставою звільнення перевізника від відповідальності за втрату (пошкодження) вантажу є доказ відсутності в тому його вини (ч. 2 ст. 924 ЦКУ).

Те, наскільки правильно відображаються в бухгалтерському обліку підприємства транспортні витрати, а також як формується на транспортних підприємствах собівартість перевезень, багато в чому залежить від правильності оформлення та обробки перевізної документації.

Правила оформлення документів на перевезення вантажу затверджені наказом міністерства транспорту України. Основним документом на перевезення вантажів є товарно-транспортна накладна, форма якої наведена в затверджених правилах.

Вантажовідправникам забороняється пред'являти, а автотранспортним підприємствам приймати до перевезення вантажі, які не оформлені товарно-транспортними накладними та іншими первинними перевізними документами. Ця вимога поширюється на всі види перевезень вантажів, що виконують вантажним автотранспортом, незалежно від умов оплати за його роботу, за винятком перевезень вантажів, за якими не ведеться складський облік і не організований облік шляхом заміру, зважування тощо.

Залежно від виду вантажу та його специфічних властивостей до основних документів додаються інші (ветеринарні, санітарні та якісні - сертифікати, свідоцтва, довідки, паспорти тощо), що визначено правилами перевезень відповідних вантажів. Товарно-транспортну накладну на перевезення вантажів автомобільним транспортом замовник (вантажовідправник) виписує не менше як в чотирьох примірниках. Замовник (вантажовідправник) засвідчує всі примірники товарно-транспортної накладної підписом і при необхідності печаткою (штампом). Після прийняття вантажу згідно з товарно-транспортною накладною водій (експедитор) підписує всі її примірники. Перший примірник товарно-транспортної накладної залишається у замовника (вантажовідправника), другий - передається водієм (експедитором) вантажоодержувачу, третій і четвертий примірники, засвідчені підписом вантажоодержувача (у разі потреби й печаткою або штампом), передається перевізнику.

У тих випадках, коли в товарно-транспортній накладній немає можливості перерахувати всі найменування вантажу, підготовленого для перевезення, до такої накладної замовник додає документ довільної форми з обов'язковим зазначенням відомостей про вантаж (графі 1-10 товарно-транспортної накладної). У цих випадках в товарно-транспортній накладній зазначається, що до неї додається як товарний розділ документ, без якого товарно-транспортна накладна вважається недійсною і не може використовуватись для розрахунків із замовником. Замовник зобов'язаний зазначити час прибуття(вибуття) автомобіля для завантаження і розвантаження. У випадку перевантаження вантажу в процесі його перевезення на інший автомобіль складається акт довільної форми, в якому обов'язково зазначаються реквізити: повна назва власника транспорту та його адреса, прізвище, ім'я та по батькові водія, державний номер автомобіля перевізника, який здав вантаж, і перевізника, який його прийняв. Акт складається у двох примірниках, які підписуються представниками (водіями) обох перевізників (по одному для кожного). Це зазначається в товарно-транспортній накладній.

Слід пам'ятати, що додаткові витрати автотранспортних підприємств, пов'язані з направленням рухомого складу для роботи поза місцем його постійного перебування, оплачуються вантажовідправником (вантажоодержувачем).

Договір терміном на один рік може укладатися також автотранспортним підприємством з постачальницько-збутовою або іншою організацією, яка не є вантажовідправником або вантажоодержувачем. У цьому випадку відповідно до договору організації, які є вантажовідправниками або вантажоодержувачами, користуються правами і несуть обов'язок і відповідальність, передбачені для вантажовідправників і вантажоодержувачів.

За договором на перевезення вантажів автомобільним транспортом автотранспортне підприємство зобов'язується у встановлені строки приймати, а вантажовідправник - пред'являти до перевезення вантажі в обумовленому обсязі. У річному договорі (або в додатку до договору) встановлюються обсяги і умови перевезень, порядок розрахунків і визначаються раціональні маршрути і схеми вантажопотоків.

#### Список використаної літератури:

1. Все об использовании автотранспорта(сборник кодифицированных документов по состоянию на 01.04.99 г.). Налоги и бухгалтерский учет. № 4(33). 1999. -152 с.
2. Новіков С., Лобанов О., Винокуров Д. Договори в господарській діяльності. 3-те вид., перероб. і доп. Х.: Фактор, 2008. – 704 с.
3. Панковская П.Я. Учет расходов автотранспортных организаций и калькуляция себестоимости работ, услуг: практическое пособие. — Мн.: Ин-формпресс, 2008. — 144 с.
4. Путевые листы, инструкции по их заполнению: сб. норматив, док. — 2-е изд., изм. и доп. — Мн.: ООО "Информпресс", 2011. — 88 с.

**Мацкель Д.И.**, студентка 4 курса, группа 9-МКЛК,  
инженерно-экономический факультет  
**Колмагорова А.А.**, студентка 4 курса группа 9-МКЛК,  
инженерно-экономический факультет

Научный руководитель: **Шишло С.В.**, к.э.н., доцент  
*Белорусский государственный технологический университет (г. Минск, Беларусь)*  
e-mail: md\_darya@mail.ru, kolmagorova\_94@mail.ru

### **Развитие логистической системы в Республике Беларусь**

В мировой экономической практике логистика является наиболее эффективным способом планирования, формирования и развития товароматериальных и сопутствующих им потоков с наименьшими издержкам. Внедрение логистической системы в реализацию транспортной стратегии обеспечит ускорение и непрерывность продвижения товароматериальных потоков, развитие контейнерных перевозок грузов в интермодальном сообщении. Обеспечение транспортно-логистического сервиса на уровне международных стандартов позволит значительно сократить все виды запасов продукции в производстве, снабжении и сбыте, уменьшить стоимость оборотных средств и массы грузов (находящихся в пути), снизить в среднем на 30-40% себестоимость производства и затраты в дистрибуции, связанные с перемещением товароматериальных, транспортных и сопутствующих потоков от мест производства до потребления, обеспечить наиболее полное удовлетворение потребителей в качестве товаров и услуг [1].

Для эффективного экономического и социального развития нашей Республики необходимы разработка и внедрение логистических транспортно-распределительных систем.

Термин «логистическая транспортно-распределительная система» означает функционирование на основе логистических принципов с использованием логистических технологий в организации и управлении товароматериальными, транспортными, а также сопутствующими финансовыми, информационными и сервисными потоками [2]. Учитывая высокую потребность в инвестициях на развитие транспортно-логистической инфраструктуры при формировании ЛТРС, исключительно важное значение занимает оценка эффективности инвестиционных проектов создания терминальных комплексов и логистических транспортно-распределительных центров и обоснование социально-экономической эффективности целевых программ формирования ЛТРС [3].

Беларусь имеет большой потенциал в качестве транспортного коридора, связывающего Запад и Восток. Поэтому в стране делается серьезная ставка на развитие логистики, совершенствование системы грузоперевозок. С 2008 года активно наращиваются объемы логистического сервиса, особенно в области построения современных транспортно-логистических центров (ТЛЦ). Однако важно не количество логистических центров, а набор качественных, конкурентоспособных и доступных услуг в этих центрах. Одной из основополагающих тенденций в развитии логистической инфраструктуры в настоящее время является появление и развитие крупных транспортно-логистических центров (ТЛЦ). В таких городах, как Барановичи, Бобруйск, Борисов, Жлобин, Мозырь, Орша, Пинск зарождается и погашается наибольший грузопоток экспортно-импортных грузов. В этих городах целесообразно создать территориальные транспортно-логистические центры общего пользования.

В Беларуси действует ряд льгот, которые способствуют развитию эффективной логистической системы. Важным аспектом для развития логистики в Беларуси является принятие «Программы развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года». Согласно этой программе создание оптово-логистических центров в Республике Беларусь позволит обеспечить:

- использование логистических принципов в оптовой торговле, что повысит эффективность и качество услуг организаций оптовой торговли страны;
- формирование более крупных оптовых организаций в форме оптово-логистических центров, что должно привести к сокращению числа мелких и средних оптовых организаций, не способных выдержать конкуренцию с крупными оптовыми структурами;
  - оптимизацию схем внутреннего товародвижения;
  - более качественное удовлетворение потребностей населения в потребительских товарах;
  - совершенствование инфраструктуры оптовой торговли и повышение ее качества;
  - создание новых рабочих мест [4].

Проанализировав ситуацию, сложившуюся в логистике за последние годы, можно сделать выводы, что научно-технический прогресс в логистике не ограничивается только совершенствованием технических средств, а распространяется на совершенствование процессов организации логистических операций, разработку новых технологий в области логистики, совершенствование научных подходов к решению проблем логистики; внедрение инноваций в области логистики принимает первостепенное значение, так как в рамках одной логистической системы иметь подсистемы разного уровня развития невозможно и неэффективно [5].

#### Список использованных источников:

1. Сергеев, В.И. Логистика в бизнесе: учебник. / В.И. Сергеев. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 608 с.
2. Логистика: учебник / под ред. Б.Н. Аникина – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2001 – 2004. – 352 с.
3. Интегрированная логистика накопительно-распределительных комплексов (склады, транспортные узлы, терминалы: учеб. для транспортных вузов / под общ. ред. Л.Б. Миротина. – М.: Экзамен, 2003. – 448 с.
4. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 29 августа 2008 г. №1249 «Программа развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.lawbelarus.com/repub2008/sub00/text00677/index.htm>, свободный. Загл. с экрана. – Яз. рус.
5. Гаджинский, А.М. Логистика / А.М. Гаджинский. – М.: Дашков и К, 2006.

**Мустафина А.М.**, студентка 2 курса, группа УиАР-42  
Научный руководитель: **Бекетова А.М.**, магистр экономики,  
старший преподаватель кафедры «Экономики и учёта»  
*Кокшетауский государственный университет им. Ш. Уалиханова*  
(г. Кокшетау, Республика Казахстан)  
e-mail: anargul.belgibayeva@mail.ru

### Последствия изменения курсовых валют

При расчетах с зарубежными контрагентами предприятиям приходится приобретать необходимое количество валюты по курсам, как правило, отличным от рыночных курсов обмена валют на дату конвертации. Часто бухгалтеры разницу курсов (суммовую разницу) по таким сделкам относят на курсовую разницу и учитывают в составе доходов (расходов) по курсовой разнице. Рассмотрим, в чем же отличие курсовой разницы от суммовой.

В соответствии с пунктом 8 МСФО 21 «Влияние изменений валютных курсов» курсовая разница – разница, возникающая в результате пересчета одинакового количества единиц одной валюты в другую валюту по разным валютным курсам.

Согласно статье 563 НСФО 2, операция в иностранной валюте - это операция, которая выражена или окончательный расчет по которой должен производиться в иностранной валюте, включая операции, при которых субъект:

- покупает или продает товары или услуги, цены которых выражены в иностранной валюте;
- предоставляет или получает займы, по которым подлежащие оплате или получению суммы выражены в иностранной валюте,
- или каким-либо иным образом приобретает или реализует активы, принимает на себя или погашает обязательства, выраженные в иностранной валюте.

Дата операции – дата, на которую операция впервые удовлетворяет критериям признания в соответствии со статьей 565 НСФО 2.

Согласно МСФО 21, денежные статьи (монетарные) – статьи, имеющие единицы валюты, активы и обязательства к получению или выплате в фиксированных или определенных суммах единиц валюты.

Основной отличительной чертой неденежной (немонетарной) статьи является отсутствие права на получение (или обязательства по предоставлению) фиксированного или определенного количества единиц валюты. Примерами этого является предоплата товаров и услуг (например, арендная плата, выплаченная авансом).

Отчетная дата – конец самого последнего периода, охватываемого финансовой отчетностью или промежуточной финансовой отчетностью (МСФО 1 «Представление финансовой отчетности»).

На каждую отчетную дату, согласно МСФО 21 и статье 260 НСФО 2:

- а) денежные статьи в иностранной валюте подлежат пересчету с использованием конечного курса;
- б) неденежные статьи в иностранной валюте, учтенные по исторической стоимости, подлежат пересчету по обменному курсу на дату осуществления операции;
- в) неденежные статьи в иностранной валюте, оцененные по справедливой стоимости, подлежат пересчету по обменным курсам, действовавшим на дату определения справедливой стоимости.

Таким образом, курсовая разница – это разница, возникающая в результате отражения в отчетах одинакового количества единиц иностранной валюты, выраженной в валюте отчетности с использованием разных обменных курсов валют.

Курсовые разницы отражаются в учете на счетах типового плана счетов бухгалтерского учета: 6250 «Доходы от курсовой разницы» и 7430 «Расходы от курсовой разницы».

Курсовые разницы следует отличать от иных видов доходов и расходов, связанных с операциями в иностранной валюте, в частности от суммовых разниц.

Суммовая разница – это разница, возникающая при отражении объема приобретенной валюты по рыночному курсу и фактической стоимости этой валюты в пределах одного дня.

При операции купли-продажи иностранной валюты возникающая суммовая разница не может квалифицироваться как курсовая, так как она образуется в связи с применением двух различных видов курсов на одну и ту же дату:

- рыночного курса обмена валют, по которому иностранная валюта учитывается в бухгалтерском учете,
- курса реальной сделки, т.е. курса, по которому эта валюта покупается и продается.

В соответствии с типовыми проводками, Законом РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» и «Правилами ведения бухгалтерского» рекомендуется к применению следующий перечень бухгалтерских проводок отражающих операции, связанные с валютными операциями и курсовыми разницами:

Корреспонденция счетов, применяемых для учета валютных операций и курсовых разниц

№	Содержание операции	Корреспонденция счетов	
		Дебет	Кредит
1	Списано с расчетного счета компании для приобретения валюты денежные средства	1020 «Денежные средства в пути»	1030 «Денежные средства на текущих банковских счетах»
2	Зачислена на валютный счет валюта по рыночному курсу обмена валют на дату конвертации	1030 «Денежные средства на текущих банковских счетах»	1020 «Денежные средства в пути»
3	Отражены расходы по суммовой разнице	7470 «Прочие расходы. Расходы по суммовой разнице»	1020 «Денежные средства в пути»
4	Признание расходов по услугам, оказанным нерезидентам	7210 «Административные расходы»	3310 «Краткосрочная кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам» Субсчет «В долларах США»
5	Произведена оплата нерезиденту	3310 «Краткосрочная кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам» Субсчет «В долларах США»	1030 «Денежные средства на текущих банковских счетах» субсчет «Денежные средства в долларах США»
6	Признание доходов по курсовой разнице	3310 «Краткосрочная кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам» Субсчет «В долларах США» 3310 «Краткосрочная кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам» Субсчет «В долларах США»	6250 «Доходы по курсовой разнице»

Положительная суммовая разница, полученная в результате разницы между рыночным курсом и курсом реальной сделки, квалифицируется как прочие доходы и отражается по счету 6280 «Прочие доходы» типового плана счетов бухгалтерского учета.

Отрицательная суммовая разница, соответственно, квалифицируется как прочие расходы и отражается по счету 7470 «Прочие расходы» типового плана счетов бухгалтерского учета либо ее можно признать в учете как расходы на услуги банка по суммовой разнице и отразить на счете 7210 «Административные расходы» по субконто «Расходы по услугам банка. Суммовая разница».

Отражение в учете суммовой разницы описывается в учетной политике компании. Пересчет суммовых разниц на каждую отчетную дату не производится.

Примером возникновения суммовых разниц является приобретение или продажа иностранной валюты по установленному курсу покупки/продажи банком второго уровня.

В случае приобретения валюты по курсу выше, чем рыночный курс обмена валюты, возникают расходы по суммовой разнице, а по курсу ниже, чем рыночный курс обмена валюты, - доходы от суммовой разницы.

При продаже валюты по курсу выше, чем рыночный курс обмена валюты, возникают доходы от суммовой разницы, а по курсу ниже, чем рыночный курс обмена валюты, - расходы по суммовой разнице.

В целях ведения налогового учета бухгалтеру необходимо согласно Налогового кодекса составить соответствующий регистр по отражению в учете суммовых разниц и налоговый регистр по отражению в учете курсовых разниц.

В Декларации по корпоративному подоходному налогу (форма 100) за отчетный год суммовые разницы отражаются в строке «Другие доходы» (положительная суммовая разница) или в строке «Другие вычеты» из приложения 2 «Расходы налогоплательщиков, не являющихся плательщиком НДС, по реализованным товарам,

выполненным работам, оказанным услугам» (отрицательная суммовая разница), при этом в приложении 2 указывается ИИН и БИН банка, в котором приобреталась иностранная валюта.

Доходы и расходы по курсовой разнице отражаются в Декларации по КПП также в строках «Другие доходы» и «Другие расходы».

В приложении 100.02 расходы по курсовой разнице не отражаются. Так как суммовые и курсовые разницы не являются оборотом по реализации в соответствии со статьей 231 Налогового кодекса, соответственно, согласно разделу 8 Налогового кодекса, суммовые и курсовые разницы не являются объектом обложения НДС и не отражаются в Декларации по НДС (форма 300).

**Список использованных источников:**

1. Назарова В.Л. Бухгалтерский учет: Учебное пособие. - Алматы: Алматыкітап баспасы, 2009 г.
2. Журнал «Файл бухгалтера». за 2015г.

**Назаренко О.В.**, студентка 4 курсу,  
ФК-416, факультет економіки і підприємництва  
Науковий керівник: **Крапко О.М.**, к.е.н.,  
старший викладач кафедри фінансів, обліку та аудиту  
Національний авіаційний університет (м. Київ, Україна)  
e-mail: olya\_naz25@mail.ru

**Кластерний підхід в економіці країни**

Національний банк України переходить на кластерний підхід щодо нагляду за банками. Регулятор переходить до ще більш сфокусованого нагляду на базі оцінки ризиків. На сьогодні банки серед наглядових підрозділів поділяються відповідно до обсягу активів.

Із застосуванням нового підходу НБУ створить групи для цілей нагляду банки за схожими бізнес-моделями, профілями ризиків та характером здійснюваних операцій чи іншими притаманними ознаками. Також поєднуюватимуться в один наглядовий кластер банки різні за розміром, але у яких є спільні власники. До кожного з таких наглядових кластерів будуть визначені специфічні режими нагляду та виділені відповідні наглядові групи.

Наприклад, банки I та II груп поділятимуться на такі наглядові кластери: державні банки, великі приватні банки та банки, які належать до міжнародних банківських груп.

Розподіл банків III та IV груп для цілей банківського нагляду проводитиметься за результатами оцінки бізнес-моделей, профілів ризику та характеру здійснюваних операцій, але інформація про належність банку до такого наглядового кластера залишатиметься банківською таємницею.[3]

Зазначається, що застосування наглядових кластерів дасть змогу:

- оптимізувати навантаження на наглядовців та кураторів;
- визначити найактуальніші напрями для аналізу операцій банку;
- скоординувати активність наглядових підрозділів, фінансового моніторингу, валютного контролю тощо.

Національний банк не має завдання щодо виведення банків з ринку, але є завдання забезпечити життєздатність усього банківського сектору, але необхідно розуміти, як банки заробляють й на які ризики наражаються. Першочергове завдання - зробити банківську систему прозорою, достатньо капіталізованою та життєздатною.[5]

Завдяки кластерного підходу щодо банківського нагляду в НБУ вирішиться питання щодо подолання економічного спаду в Україні. Одним із важливих чинників вирішення цього питання є визначення таких завдань[1]:

1. Модернізація базової інфраструктури - транспортної та енергетичної. Без цього неможливо збудувати виробництва, ввести новітній модельний ряд транспорту, запровадити європейські стандарти швидкості і безпеки.
2. Завантаження замовленнями величезних промислових кластерів - машинобудівних, металургійних та будівельних підприємств, які забезпечать роботою пов'язаний з ними дрібний і середній бізнес.
3. Збереження робочих місць і зниження соціальної напруги, особливо у великих містах східної України, де зосереджені ці підприємства.
4. Вирішення питань транспортної безпеки, захисту довкілля, енергозбереження.
5. Створення значної доданої вартості, економічне зростання, доходи бюджету і громадян.

Отже, дослідивши це питання можна зробити висновок, що кластерний підхід матиме позитивні наслідки у розвитку України. А саме, по-новому проявиться цінність галузей, які дехто вважає уламком минулого, зокрема в економіці металургії та машинобудування. І це - саме той випадок, коли великі проблеми можуть стати великими можливостями.[4]

#### Список використаних джерел:

1. Варяниченко О. В. Формування інноваційних кластерів в Україні як інструмент розвитку та конкуренто- здатності / О. В. Варяниченко // Вісник НГУ, 2011. – № 3. – С. 118 – 121.
2. Інноваційні підходи до регіонального розвитку в Україні / [С. О. Біла, Я. А. Жаліло, В. І. Жук та ін.] – К. : НІСД, 2011. – 47 с.
3. Кизим М. О. Кластерні структури в економіках країн світу / М. О. Кизим, В. Є. Хаустова, О. В. Доровський // Проблеми економіки. – 2011. – № 4. – С. 24 – 32.
4. Науменко М. А. Кластерная стратегия регионального развития / М. А. Науменко // Бизнес Информ. – 2011. – № 8. – С. 26 – 30.
5. Посібник з кластерного розвитку. – К., 2006. – 38 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [economy-mk.gov.ua/download/books/ClusterHandbookUkr.pdf](http://economy-mk.gov.ua/download/books/ClusterHandbookUkr.pdf)

**Петушкова А.В.**, студентка 3 курсу,  
група БС-32, факультет учетно-финансовый  
Научный руководитель: **Ковалева Н.В.**, к.э.н., доцент  
*Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации*  
*(г. Гомель, Беларусь)*  
e-mail: [a.petushkova@list.ru](mailto:a.petushkova@list.ru)

### Особенности оценки дебиторской задолженности белорусских предприятий в соответствии с МСФО

Выход белорусских предприятий на мировые рынки создает необходимость составлять финансовую отчетность на основе международных стандартов финансовой отчетности. Внедрение МСФО для белорусского бизнеса открывает двери на зарубежные рынки капитала и снижает цену привлекаемого капитала. Однако в отечественной учетной системе и международной учетной системе имеется ряд отличий, которые обуславливают серьезную перестройку системы формирования бухгалтерской отчетности для адаптации текущего белорусского бухгалтерского учета к МСФО. Объектом исследования была выбрана оценка дебиторской задолженности, так как она является важным этапом на пути к составлению учетных данных.

Под дебиторской задолженностью в широком смысле понимается сумма долгов, причитающихся предприятию от юридических или физических лиц в результате хозяйственных взаимоотношений с ними. Неконтролируемый рост дебиторской задолженности в крайних случаях может быть одной из причин банкротства хозяйствующего субъекта. Тем не менее очень важно для бухгалтерии предприятия своевременно, правильно и достоверно оценить дебиторскую задолженность, чтобы ее размер объективно отражал имущественное состояние предприятия и не вводил в заблуждение пользователей финансовой отчетности.

В организациях, которые формируют финансовую отчетность на основе МСФО, оценку дебиторской задолженности проводят руководствуясь МСФО 39: «Финансовые инструменты: признание и оценка». При первоначальном признании дебиторскую задолженность, так же, как и любой другой финансовый актив или обязательство, необходимо оценивать по справедливой стоимости. Под справедливой стоимостью согласно МСФО 18 «Выручка» понимается «сумма средств, на которую можно обменять актив или погасить обязательство при совершении сделки между независимыми сторонами». Причем краткосрочная дебиторская задолженность учитывается не просто по справедливой стоимости, но за вычетом возможного резерва под обесценение. Необходимость создания резерва под обесценение дебиторской задолженности связана с еще одним важным аспектом – определением вероятности получения денежных средств от дебитора [2].

Так, создание резерва под обесценение дебиторской задолженности является обязанностью руководства предприятия, составляющего финансовую отчетность по МСФО. В таком случае начисление резервов по активам предусмотрено, если их справедливая стоимость становится ниже балансовой. Применительно к дебиторской задолженности резерв должен начисляться, если от дебиторов ожидается поступление суммы, которая меньше первоначальной задолженности.

Согласно международным стандартам, начисление резервов под обесценение дебиторской задолженности – способ приведения суммы дебиторской задолженности, отражаемой в отчетности, к ее справедливой стоимости. В бухгалтерском учете Республики Беларусь применяется похожий термин «резерв по сомнительным долгам». Однако необходимость создания такого резерва согласно Инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов № 102 является правом предприятия, а не его обязанностью.

Создание резерва по сомнительным долгам в отечественном учете и в международном учете практически не имеет отличий. В соответствии с МСФО и Инструкцией по бухгалтерскому учету доходов и расходов № 102 суммы резерва могут определяться следующими способами:

- определением вероятности взыскания задолженности по каждому дебитору и начислением резерва только по тем дебиторам, взыскание задолженности с которых сомнительно;
- разделением дебиторской задолженности на несколько групп в зависимости от периодов просрочки и начислением резерва в процентном отношении, определяемом для каждой группы [1].

Наиболее распространенным является смешанный способ: резерв начисляется в отношении нескольких дебиторов, о которых известно, что вероятность взыскания их задолженности является низкой (судебный процесс по взысканию долгов, информация о тяжелом финансовом положении, процедура банкротства); а в отношении остальных дебиторов резерв начисляется в зависимости от времени просрочки.

При расчете резерва, просроченной считается задолженность, по которой уже наступил срок оплаты по договору, но которая не погашена на отчетную дату. Деление дебиторов на группы просрочки производится каждым предприятием самостоятельно. Для этого используется статистика о дебиторской задолженности, ставшей безнадежной, за предыдущие периоды. Например, если у предприятия оборачиваемость дебиторской задолженности высокая, то просрочка платежа даже на 30 дней может означать, что эту задолженность не взыскать, тогда для всех дебиторов, чья задолженность просрочена более чем на 30 дней, может быть установлен резерв в размере 100%. Когда поступает информация о том, что задолженность безнадежная, то она списывается на текущие расходы. У других предприятий просрочка погашения задолженности и на 180 дней может считаться нормальным явлением, и резерв будет начисляться при просрочке до 180 дней в размере менее 100%.

После первоначального учета дебиторской задолженности следует ее последующий учет. В отличие от МСФО в отечественном учете оценка по справедливой стоимости законодательно не применяется, и вся задолженность учитывается по фактической стоимости совершенной операции, указанной в договоре. Оценка краткосрочной дебиторской задолженности, как уже было сказано ранее, производится по справедливой стоимости за вычетом возможного резерва под обесценение. Так, если дебиторская задолженность долгосрочная, то она должна учитываться по амортизированной стоимости с использованием метода эффективной процентной ставки. В свою очередь амортизированная стоимость определяется по формуле:  $AC = \text{Первоначальная стоимость} - \text{Совершенные выплаты в погашение основной суммы} + \text{Накопленная амортизация}^* - \text{Суммы уменьшения в связи с обесценением}$ . \*Амортизация должна быть рассчитана с применением метода эффективной ставки процента [2].

Эффективная процентная ставка предполагает оценку денежных потоков с точки зрения платежей в будущем периоде времени. Этот метод не учитывает возможные кредитные убытки. Однако учитывает другие специфические условия сделки — скидки, расходы к уплате и т. д. В отдельных случаях международные стандарты разрешают использовать те денежные потоки, которые отражены в договоре.

Иногда пересчет дебиторской задолженности показывает, что получен убыток от ее переоценки. Сумма такого убытка представляет собой разницу между балансовой стоимостью актива и текущей стоимостью прогнозных будущих денежных потоков. Эти денежные потоки дисконтируются с учетом эффективной процентной ставки финансового актива (то есть эффективной процентной ставки, рассчитанной при первоначальном признании). При таком подходе балансовая стоимость дебиторской задолженности уменьшается или за счет резерва, или напрямую.

При осуществлении дальнейшего развития бухгалтерского учета и отчетности в Беларуси с целью повышения качества информации и создания инфраструктуры применения МСФО представляются необходимыми следующие изменения в национальных учетных стандартах:

1. четко и полно сформулировать порядок оценки дебиторской задолженности как объекта бухгалтерского учета;
2. внедрять в отечественную практику метод дисконтирования долговых обязательств с применением эффективной процентной ставки;
3. обязать отечественные предприятия создавать резерв по сомнительным долгам.

Предложенные мероприятия помогут повысить достоверность бухгалтерской отчетности и ее информативность, ориентированность на потребности пользователей и тем самым приблизят отечественную бухгалтерскую отчетность к отчетности по МСФО, что, в свою очередь, поднимет рейтинг Республики Беларусь на международном уровне и поможет привлечь иностранных инвесторов.

#### Список использованных источников:

1. Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 30 сентября 2011 г. № 102 Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов;
2. Учет дебиторской задолженности по МСФО [Электронный ресурс]: журнал «Актуальная бухгалтерия» от 20. 06. 2013 / Выручаева А.В., - режим доступа: [http://gaap.ru/articles/Uchet\\_debitorskoy\\_zadolzhennosti\\_po\\_MSFO/](http://gaap.ru/articles/Uchet_debitorskoy_zadolzhennosti_po_MSFO/).



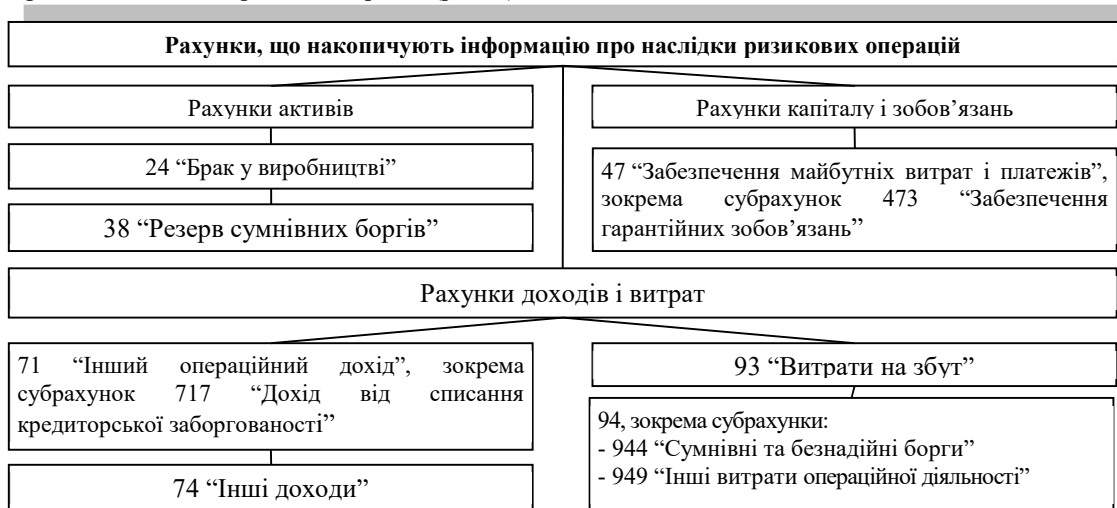
### Організація бухгалтерського обліку стартап компаній з метою управління ризиками

В сучасних умовах ринкової економіки існує багато передумов для створення стартап компаній. Оскільки їх особливістю є впровадження на ринок нової продукції, надання небувалих послуг або створення чогось нового для людства, їхню діяльність можна вважати дуже ризиковою, бо не відомо як суспільство відреагує на «новинку». Не прибільшуючи значення стартапів для економіки країни вважаємо актуальним дослідження питання організації обліку стартап компаній з метою управління ризиками.

На сьогоднішній день питання організації обліку є пошуком ефективних способів відображення господарських операцій та результатів діяльності компанії. Як зазначає О.А. Подолянчук, "...організація – це те, що треба зробити, для того, як почати що-небудь робити, щоб потім, коли ви почнете це робити, не заплутатися" [3].

Однак, інформація, сформована системою обліку, зазнає трансформації у зв'язку з впливом на господарську діяльність компанії внутрішніх та зовнішніх факторів. Так, наприклад, до внутрішніх чинників впливу можна віднести структуру компанії (кількість та склад працівників), склад виробничих засобів (кількість та якість), технологію виробництва тощо. Зовнішнє середовище передбачає вплив на діяльність суб'єкта господарювання через стан економіки, науково-технічний прогрес, політичні та соціальні фактори, постачальників, споживачів, конкурентів та ін. Участь вказаних чинників у господарських процесах компанії є джерелом виникнення стану невизначеності, що проявляється у неможливості передбачення ймовірних фінансових результатів діяльності. В момент оцінки можливих наслідків господарських операцій невизначеність переходить у ризик, наслідки якого є об'єктами бухгалтерського обліку. Тому правильна його організація є запорукою успішної діяльності стартапів.

Оскільки вся господарська діяльність стартапів здійснюється в умовах невизначеності, можна сказати, що кожен об'єкт бухгалтерського обліку підлягає ризику. У робочому плані рахунків будь-якої компанії зазвичай зазначаються рахунки, що використовуються для накопичення інформації про активи, капітал, зобов'язання, доходи, витрати та фінансові результати їх діяльності. Нами було виділено рахунки, що найбільш пов'язані з відображенням наслідків ризикових господарських операцій (рис. 1).



*Рис. 1. Рахунки, що накопичують інформацію про наслідки ризикових операцій*

Наслідком ризиків виробництва може бути бракована продукція. Рахунок 24 "Брак у виробництві" призначено для узагальнення інформації про втрати від браку.

На рахунку 38 "Резерв сумнівних боргів" ведеться облік резервів за сумнівною дебіторською заборгованістю, щодо якої є ризик неповернення. На субрахунку 944 "Сумнівні та безнадійні борги" узагальнюється інформація про нарахування резерву сумнівних боргів на заборгованість.

На субрахунку 473 “Забезпечення гарантійних зобов’язань” ведеться облік руху та залишків коштів, зарезервованих для забезпечення майбутніх витрат на проведення гарантійних ремонтів проданої продукції, на проведення ремонту предметів прокату тощо. Витрати на виконання гарантійних зобов’язань обліковуються на рахунку 93 “Витрати на збут”.

На рахунку 717 “Дохід від списання кредиторської заборгованості” відображається позитивний наслідок ризиків. На ньому відображається інформація про дохід, що виник внаслідок списання кредиторської заборгованості.

При реалізації ризиків, що стосуються застрахованих об’єктів, компанія отримує страхові відшкодування, які визнаються як доходи і обліковуються на рахунку 74 “Інші доходи”. Витрати на страхування об’єктів відображаються на рахунку 949 “Інші витрати операційної діяльності”.

При здійсненні господарської діяльності в умовах невизначеності, бухгалтерський облік повинен забезпечувати здійснення заходів антиризикової політики, тому що результати господарських операцій є показниками бухгалтерського обліку, які в подальшому використовуються управлінським персоналом для прийняття рішень щодо діяльності компанії. Для мінімізації та усунення ризиків стартап повинен здійснювати самострахування – це група заходів для внутрішнього страхування ризиків, покликана забезпечити нейтралізацію їх негативних фінансових наслідків у процесі розвитку підприємства [2, с. 204]. Основним завданням самострахування є оперативне подолання тимчасових несприятливих для підприємства ситуацій. У процесі самострахування можуть створюватися різні резерви та фонди, які можна використати у випадку покриття непередбачуваних втрат (збитків), спричинених негативними наслідками ризиків. Прикладами самострахування може бути створення резервів та забезпечень майбутніх витрат і платежів.

Облікова політика є сукупністю правил, слідування яким повинно забезпечити максимальний ефект від ведення обліку. Тому, на нашу думку, в облікову політику стартапів і компаній, що перейшли від статусу стартапу і закріпилися на ринку, необхідно внести такі зміни:

1. Передбачити створення резерву знецінення активів (за рахунок витрат компанії).

2. Передбачити створення забезпечень майбутніх витрат і платежів за наслідками господарських ризиків (за рахунок витрат компанії).

У відповідності до міжнародних стандартів вартість активів, що відображаються у фінансовій звітності, не повинна перевищувати їх відшкодовувану суму. Іншими словами, балансова вартість активу не повинна бути більше максимального з двох значень: чистої продажної ціни (з урахуванням всіх витрат, пов’язаних з реалізацією цього активу) і вигоди, яку можна буде отримати при подальшому використанні цього активу. Тому якщо у компанії є підстави вважати, що вартість якогось активу знизилася, вона повинна відобразити це у фінансовій звітності, створивши резерв під знецінення активу. У бухгалтерському балансі суми таких резервів зменшують вартість відповідних активів, а в звіті про фінансові результати визнаються витратами. Ідея знецінення активів базується на принципі обачності, дотримання якого, зокрема, не допускає завищення їх оцінки [1].

На нашу думку, одним із способів захисту від ризиків є наявність забезпечень майбутніх витрат і платежів за наслідками господарських ризиків. Для забезпечення сталого розвитку, а також для своєчасної нейтралізації та компенсації ймовірних негативних наслідків необхідно створювати забезпечення за рахунок витрат компанії. Сформовані забезпечення використовуватимуться, як ми вважаємо, перш за все, для покриття непередбачених потреб, витрат для підстраховки ризиків, тобто для майбутніх витрат. Вони виконують функції згладжування коливань фінансового результату та планування величини витрат на майбутні періоди.

Щоб якнайдовше функціонувати в умовах невизначеності компанії повинні приймати такі управлінські рішення, які б забезпечили або хоча б максимально зменшували ризиковість тих чи інших операцій. Прийняття рішення щодо створення забезпечень майбутніх витрат і платежів дозволяє застрахувати себе від майбутніх витрат, які можуть наступити в процесі діяльності компанії.

Виходячи з вищевказаного, вважаємо, що у робочий план рахунків доцільно внести такі зміни:

1. Рахунок 38 “Резерв сумнівних боргів” перейменувати в “Резерви” та додати такі субрахунки:

381 “Резерв сумнівних боргів”

382 “Резерв знецінення активів”

Це дозволить на рахунку 38 відображати не лише створення резерву сумнівних боргів, а й резерв на випадок знецінення активів, значимість якого описана вище.

2. До рахунку 47 “Забезпечення майбутніх витрат і платежів” додати субрахунок 479 “Забезпечення майбутніх витрат і платежів за наслідками господарських ризиків” і створити до нього такі аналітичні рахунки:

479.1 “Забезпечення майбутніх витрат і платежів за наслідками господарських ризиків операцій з необоротними активами”

479.2 “Забезпечення майбутніх витрат і платежів за наслідками господарських ризиків операцій із запасами”

479.3 “Забезпечення майбутніх витрат і платежів за наслідками господарських ризиків операцій із грошовими коштами”

За рахунок таких забезпечень компанія зможе покривати негативні наслідки ризиків. Для зручності нами було поділено активи підприємства на 3 групи: необоротні активи, запаси та грошові кошти.

3. Для усунення негативних наслідків ризиків використовувати рахунок 94 “Інші витрати операційної діяльності” та внести до нього такі зміни:

– субрахунок 949 “Інші витрати операційної діяльності” перейменувати у “Витрати на усунення негативних наслідків ризиків”

– додати аналітичні рахунки:

949.1 “Витрати на усунення негативних наслідків ризиків, пов’язаних з необоротними активами”

949.2 “Витрати на усунення негативних наслідків ризиків, пов’язаних із запасами”

949.3 “Витрати на усунення негативних наслідків ризиків, пов’язаних з грошовими коштами”

На цьому рахунку відобразатимуться суми витрат, що понесла компанія на покриття та усунення негативних наслідків ризиків господарської діяльності.

Отже, дослідивши питання організації обліку стартап компаній з метою управління ризиками варто зазначити, що класична система бухгалтерського обліку є недосконалою і не враховує імовірність виникнення ризиків, відповідно немає резервів на покриття негативних наслідків ризиків господарської діяльності компанії. Створення таких резервів забезпечило б безперервність їх діяльності. Також нами було виділено рахунки, що найбільш пов’язані з відображенням наслідків ризикових господарських операцій і запропоновано рахунки, які б доцільно було б додати до діючого плану рахунків.

#### Список використаних джерел:

1. Ганжа С.І., Іванова Л.Б. Облік оборотних активів на підприємствах оптової торгівлі: практичний аспект. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://refio.ru/doc\\_8e5fd832e6e4365e321991b480d3aaba.html](http://refio.ru/doc_8e5fd832e6e4365e321991b480d3aaba.html)

2. Донець Л.І. Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків: Навч. посіб. / Л.І. Донець, О.В. Шепеленко, С.М. Баранцева та ін. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 472 с.

3. Подолянчук О.А. Облікова політика та її вплив на доходи сільськогосподарських підприємств / О.А. Подолянчук // Економіка АПК. – 2008. – № 4. – С. 103-108.

**Поліщук І.Р.**, к.е.н., доц.

*Житомирський державний технологічний університет (м. Житомир, Україна)*

e-mail: polishuk.irina.r@gmail.com

### **Бухгалтерський облік витрат на збут: організаційні положення**

Вміння підприємством застосовувати економічні важелі, які загалом сприяють отриманню прибутків, забезпечують як ефективність функціонування виробничих структур, так і виробництво високоякісної та конкурентоспроможної продукції. В умовах ринку цього можна досягти шляхом пошуку та впровадження нових технологій, покращення форм організації виробництва й управління, удосконалення внутрішньої системи обліку та контролю витрат на збут.

Якщо в умовах адміністративно-командної економіки особливих проблем з реалізацією продукції не виникало, то з формуванням ринкової економіки у господарській діяльності підприємств виник окремий процес – збут, витрати на організацію якого суттєво зросли насамперед внаслідок наявності конкуренції між суб’єктами господарювання. В даний час ефективність організації збутової діяльності безпосередньо характеризується збільшенням обсягів реалізації.

Збут – складний процес, який передбачає доведення продукції до споживача для задоволення їх потреб та своєчасне одержання грошової виручки від реалізації продукції покупцем.

Під організацією бухгалтерського обліку розуміють сукупність заходів з упорядкування облікової роботи, які здійснює адміністрація підприємства за дорученням власника для забезпечення виконання завдань в бухгалтерському обліку.

Організація збуту охоплює велике коло господарських операцій: вибір покупців, транспортування товарів, їх зберігання та складування на ринках збуту, доведення до товарної форми, рекламування продукції. Для організації первинного обліку потрібна чітка прив’язка до організації і технології процесу збуту.

За функціональною ознакою документи для обліку витрат на збут можна систематизувати за такими групами:

1) транспортно-експедиційні (товарно-транспортні накладні, залізничні накладні, пакувальні листи, страховий поліс);

2) складські (довіреність, прибутковий ордер, акт про приймання матеріалів, вимоги-накладні, лімітно-забірні картки);

3) розрахункові, банківські і касові документи (рахунок-фактура, платіжне доручення, вексель, розрахунковий чек, прибутковий і видатковий касові ордери, виписка банку);

4) документи з обліку виконання роботи або послуги, що пов'язана зі збутом продукції (наряди на відрядну роботу, табель обліку робочого часу, накладні, лімітно-забірні картки, акт приймання-здачі на виконання робіт тощо).

Основними документами, що використовуються при обліку витрат на збут, є договір поставки, договір на проведення маркетингового дослідження, звіт про проведення маркетингового дослідження, акт приймання-передачі послуг, акт виконаних робіт, накладні, довідка бухгалтерії тощо.

Згідно з Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій на рахунку 93 "Витрати на збут" ведеться облік витрат, пов'язаних із збутом (реалізацією, продажем) продукції, товарів, робіт і послуг. За дебетом рахунку відображається сума визнаних витрат на збут, за кредитом - списання на рахунок 79 "Фінансові результати". До витрат на збут, зокрема, належать витрати пакувальних матеріалів, транспортування продукції, товарів за умовами договору, витрати на маркетинг та рекламу, витрати на оплату праці й комісійні продавцям, торговим агентам, працівникам відділу збуту, амортизація, ремонт та утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів, що використовуються для забезпечення збуту продукції, товарів, робіт і послуг [2].

Досить важливим кроком організації витрат на збут є їх ідентифікація. Ю.В Гофербер стверджує, що на сьогоднішній день важливим є згрупувати витрати на збут у відношенні до витрат підприємства за ознакою рівня їх управління, а саме планування і контролю:

- основні витрати складають основний бюджет підприємства і безпосередньо стосуються його діяльності;
- витрати на проведення окремих заходів – зовнішні затрати, але можливі і внутрішні, наприклад залучення додаткових фахівців;

- допоміжні витрати – складають допоміжний бюджет підприємства, витрати до яких належать внутрішні витрати, наприклад витрати організаційної структури, та частково зовнішні, що пов'язані із діяльністю декількох компаній [1, с. 251].

Таке групування дає можливість планувати і контролювати їх одразу на рівні окремого маркетингового заходу та в цілому на рівні маркетингової діяльності підприємства. Це дозволяє виявити економію та перевитрати за елементами витрат на збут та причини недосягнення максимальних фінансових результатів внаслідок зменшення обсягів реалізації або недосконалої цінової політики.

Виділяють наступні вимоги до організації обліку витрат на збут:

- розмір фактичних витрат на збут повинен відповідати плановим, а також бути оптимальним відповідно до чистого доходу та собівартості реалізованої продукції;

- документування операцій з витратами на збут в момент їх здійснення та своєчасне відображення їх в обліку;

- всі витрати на збут повинні бути згруповані відповідно до системи рахунків бухгалтерського обліку.

Вимоги до організації бухгалтерського обліку витрат на збут відіграють досить важливе значення для обліку даних витрат, оскільки забезпечують узгодження та деталізацію даних, що сприяє ефективному веденню бухгалтерського обліку та збільшенню прибутку підприємства. Можна виділити такі етапи організації бухгалтерського обліку витрат на збут:

- 1) організаційний (встановлення завдань з бухгалтерського обліку, вибір об'єктів обліку витрат, ідентифікація витрат, визначення аналітичного складу витрат);

- 2) підготовчий (формування документообороту витрат на збут, розробка системи звітності витрат на збут);

- 3) методологічний (визначення рахунків, на яких відображаються витрати на збут; визначення методики відображення витрат на збут на рахунках бухгалтерського обліку);

- 4) заключний (формування отриманих результатів в регістрах обліку та звітності).

Основним регламентуючим документом щодо організації і ведення бухгалтерського обліку на підприємстві є Наказ про облікову політику, відповідно до якого мають бути передбачені всі принципи та способи ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, зокрема в частині витрат на збут, з метою надання достовірної облікової інформації управлінському персоналу про виконання маркетингової стратегії підприємства.

#### Список використаних джерел:

1. Гофербер Ю.В. Визнання і оцінка маркетингових витрат [Електронний ресурс] // Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/en\\_oif/2012\\_9\\_1/36.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2012_9_1/36.pdf).

2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.

### **Теоретичні основи аналізу діяльності страхових компаній на фінансовому ринку**

Функціонування страховиків, як і більшості фінансових установ, зазнала змін протягом останніх століть, і якісно відрізняється від перших страхових товариств, крім того цей процес триватиме і надалі завдяки науковим відкриттям в різних сферах людської діяльності від фізики і хімії до економіки та психології, а особливо на їх перетині. Сучасний страховий бізнес активно шукає нові можливості для свого розвитку на стику з банківською справою та консалтингом.

Відповідно до вітчизняного законодавства діяльність страхових компаній є обмеженою і передбачає «лише страхування, перестраховання і фінансову діяльність, пов'язана з формуванням, розміщенням страхових резервів та їх управлінням» [3].

З позиції бухгалтерського обліку та аналізу діяльність страхової компанії включає три основні напрями генерування грошових потоків: операційний, тобто страховий (перестраховий), фінансовий та інвестиційний. При чому останні два безпосередньо пов'язані з фінансовим ринком.

Проявом ризикової, що є первинною функцією страхування, є власне страхова діяльність компанії, що передбачає передачу страховій компанії за певну суму грошових коштів відповідальності за наслідки реалізації конкретного ризику на прийнятних для всіх учасників таких відносин умовах. При цьому страхова діяльність включає:

- 1) страхування життя (life сегмент);
- 2) страхування, інше ніж страхування життя (non-life сегмент);
- 3) перестраховання.

Страхування життя, пов'язане також із заощаджувальною функцією страхування, і «передбачає обов'язок страховика здійснити страхову виплату згідно з договором страхування у разі смерті застрахованої особи, а також, якщо це передбачено договором страхування, у разі дожиття застрахованої особи до закінчення строку дії договору страхування та (або) досягнення застрахованою особою визначеного договором віку» [3]. В своїй кандидатській дисертації О.М. Залетов акцентує увагу на доцільності використання терміну не «страхування життя», а «убезпечення життя», враховуючи його змістовне наповнення та «є не зовсім придатними для використання як в українській, так, зокрема, і в російській мові, бо походять від слова «страх», хоча в більшості європейських мов походять від слів, які символізують впевненість, надійність, добробут, безпеку, віру в майбутнє» [4, с. 9].

Діяльність зі страхування життя, що розглядаються як альтернатива банківському депозиту, орієнтована на довгострокове залучення коштів клієнтів з подальшим їх вкладенням в різноманітні фінансові інструменти з метою одержання інвестиційного доходу частина, якого належить страхувальникові, крім того протягом дії договору останній отримує страховий захист.

На відміну від страхування життя, в ризиковому страхуванні (саме така назва найчастіше зустрічається у фаховій літературі), строк дії договорів складає до 1 року, що свідчить про більш короткостроковий характер розподільчих відносин, учасником яких є страховик.

Перестраховання «характеризує процес передачі визначеної на основі договору частки відповідальності, за прийнятими на страхування ризиками, одним страховиком (цедентом), з урахуванням власних фінансових можливостей, іншому страховику (цесіонеру) та подальшої, в разі необхідності, передачі відповідальності виконання зобов'язань перестраховиком (ретроцедентом) іншому перестраховику (ретроцесіонеру) з метою забезпечення відповідного рівня фінансової стійкості, диверсифікації страхового портфелю та рентабельності діяльності учасників перестраховання» [1, с. 17].

До складу грошових потоків, що генеруються в даному напрямі також можна віднести комісійну винагороду, реалізацію права регресних позовів, штрафні санкції на користь страховика.

Фінансова діяльність в контексті МСБО 7 «Звіт про рух грошових коштів» розглядається як така, що «спричиняє зміни розміру та складу вкладеного капіталу та запозичень суб'єкта господарювання», тобто страхової компанії [5]. Відповідно до чого можна виділити дві групи заходів щодо генерування грошових потоків від такої діяльності. Перша пов'язана з управлінням власним капіталом і включає формування статутного капіталу (в тому числі шляхом емісії акції або інших інструментів), зміну його розміру, викуп власних акцій, виплату дивідендів; друга – з управління позиковим капіталом, зокрема за рахунок позик, випущених облігацій та інших боргових цінних паперів, виплату доходу за ними та ін.

Саме за рахунок ефективної фінансової діяльності досягається фінансова рівновага страхової компанії, що дозволяє своєчасно і в повному обсязі виконувати взяті страхові зобов'язані, та є передумовою для здійснення інвестиційної діяльності.

Інвестиційна діяльність розглядається як одне із основних джерел формування прибутку страхових компаній і визначається як «процес трансформації частини інвестиційного потенціалу страховика за допомогою розміщення інвестиційних ресурсів в інвестиційні активи, напрями інвестування та сфери бізнесу, що динамічно розвиваються, з метою отримання оптимального інвестиційного доходу в майбутньому та забезпечення виконання власних зобов'язань» [6, с. 195]. Напрями та ліміти інвестування коштів страхових резервів чітко регламентовані законодавством, як для компаній зі страхування життя, так і для страховиків, що здійснюють інші види страхування, але з певними відмінностями. В даній роботі ми акцентуємо увагу на останніх.

На даний момент державний регулятор виступає з ініціативою перегляду ключових положень регулювання інвестиційної діяльності страховиків для наближення до загальноєвропейських норм. Законодавством ЄС такі активи згруповані в 3 класи [2]:

1) Інвестиції (цінні папери, що є борговими зобов'язаннями, облігаціями та інші інструменти грошового ринку та ринку капіталу; позики; акції та інші різноманітні прибуткові види участі; сертифікати інститутів спільного інвестування у переказні цінні папери, інші інвестиційні фонди; земля, будівлі та права на нерухоме майно);

2) Борги та вимоги (борги перестраховиків, включаючи частки перестраховиків у технічних резервах; депозитні вклади та борги компаній, що передали свої права; борги власників страхових полісів і посередників, що виникли в результаті операцій прямого страхування та перестраховування; вимоги, що випливають з врятування майна, і суброгації; повернення податків; вимоги до гарантійних фондів);

3) Інші (матеріальні нерухомі активи, інші, ніж земля і будівлі, які оцінюються на основі розсудливої амортизації; гроші в банку і готівка, депозити в кредитних установах та будь-яких інших організаціях, які можуть отримувати вклади; відстрочені витрати на залучення; накопичені відсотки і рента, і інші накопичені прибутки і попередні виплати).

При розміщенні технічних резервів в зазначені активи необхідно враховувати їх безпечність та ліквідність для підтримки фінансової стійкості, а також прибутковості та диверсифікованості з метою одержання інвестиційного доходу. Така практика регламентації інвестиційної діяльності є характерною для страховиків з багатьох країн світу.

Узагальнення встановлених вітчизняним законодавством нормативів інвестування коштів страхових резервів в розрізі інструментів ринку цінних паперів та відмінних від них активів представлено на рис. 1 та 2.



Рис. 1 Ліміт розміщення коштів технічних резервів в інструменти ринку цінних паперів

Примітка\*. Мається на увазі акції та облігації українських та іноземних емітентів, цінні папери іноземних держав.

Серед зазначених напрямів найбільшим рівнем ліквідності користуються державні цінні папери, що пояснює можливість їх активного використання для інвестиційних цілей без суттєвої загрози для фінансової стійкості страховика, порівняно з іншими активами. В той же час підвищення ліміту облігацій місцевих позик в контексті децентралізації фінансових потоків держави забезпечить фінансову підтримку розвитку територіальних громад.



Рис. 2. Ліміт розміщення коштів технічних резервів в активи, відмінні від інструментів ринку цінних паперів

Примітка\*. РІК – ринок іпотечного кредитування

Банківські вклади були і залишаються одним із найпоширеніших способів розміщення активів страховиків, що пов'язано з відносно високим рівнем доходності та поглибленою співпрацею цих фінансових установ в сфері комплексного обслуговування юридичних та фізичних осіб-клієнтів.

Державний регулятор в розвинених країнах, як зазначає в своїй дисертації Д.С. Нестерова, «не висуває жорстких обмежень до розміру активів, що приймаються на покриття страхових резервів зі страхування, але існують певні нормативи інвестиційних вкладень» [6 с. 90]. До числа таких активів відносять муніципальні та державні цінні папери, позики та нерухомість. Таким чином регламентується розміщення не тільки страхових резервів, але й власного та позикового капіталу, що представляють кошти страхувальників, власників та кредиторів відповідно. Отже, діяльність страхових компаній протягом останніх століть зазнала суттєвих змін в результаті появи нових фінансових інструментів і впровадження провідних наукових здобутків на фоні посилення глобальних інтеграційних процесів, та знаходиться під наглядом спеціалізованих державних органів.

#### Список використаних джерел:

1. Бойко А.О. Перестраховування як механізм забезпечення фінансової стійкості страхової компанії: дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : спец. 08.00.08 - гроші, фінанси і кредит / А.О. Бойко ; ДВНЗ «УАБС НБУ». - Суми, 2011. - 278 с.
2. Директива Ради 92/49/ЄЕС «Щодо узгодження законів, підзаконних та адміністративних положень, які стосуються прямого страхування, іншого, ніж страхування життя, та про внесення змін до Директив 73/239/ЄЕС і 88/357/ЄЕС (третя Директива, яка стосується страхування, іншого, ніж страхування життя)» від 18 червня 1992 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994\\_290/print1445277202473802](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_290/print1445277202473802)
3. Закон України «Про страхування» №86/96-ВР від 07.03.1996 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>.
4. Залетов О.М. Державне регулювання ринку страхування життя в Україні: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.08 - гроші, фінанси і кредит / Залетов Олександр Миколайович ; Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана». - К., 2007. - 20 с.
5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 (МСБО 7) «Звіт про рух грошових коштів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929\\_019](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_019)
6. Нестерова Д.С. Формування інвестиційної стратегії страхових компаній в Україні : дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : спец. 08.00.08 - гроші, фінанси і кредит / Нестерова Дар'я Сергіївна. – Київ, 2015. – 244 с.

**Прищеп А.Ю.**, студентка 5 курсу, група ЗОА 10-5 М, факультет обліку і фінансів  
Науковий керівник: **Чижевська Л.В.**, д.е.н., проф.  
*Житомирський державний технологічний університет (м. Житомир, Україна)*  
e-mail: pryshchepa\_tonya@mail.ru

### **Особливості побудови облікової політики акціонерного товариства**

Облікову політику має розробляти кожний суб'єкт господарювання, що зареєстрований в Єдиному реєстрі підприємств та організацій України. Формує облікову політику підприємство самостійно, однак ступінь свободи обмежений державною регламентацією бухгалтерського обліку, яка визначена переліком методик і облікових процедур. Акціонерні товариства можуть обирати конкретні способи оцінювання основних засобів, оборотних активів, калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг), групування витрат, перелік бухгалтерських рахунків тощо. З врахуванням конкретних умов своєї діяльності підприємство, обирає найбільш вигідний для себе варіант, який забезпечує надійний контроль за ефективним використанням даних ресурсів.

Метою дослідження є аналіз механізму формування облікової політики підприємства, забезпечення її документального оформлення та визначення основних елементів облікової політики акціонерного товариства.

Згідно із Законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності. Тобто це вибір самим акціонерним товариством певних і конкретних методик, форми і техніки ведення бухгалтерського обліку, виходячи з чинних нормативних актів і особливостей діяльності підприємства. Облікова політика визначає також способи організації та ведення бухгалтерського обліку на підприємстві з урахуванням умов його діяльності.

Таким чином, акціонерне товариство самостійно: визначає облікову політику підприємства; обирає форму бухгалтерського обліку як певну систему реєстрів обліку, порядку і способу реєстрації та узагальнення інформації в них з додержанням єдиних засад, встановлених законодавством, та з урахуванням особливостей своєї діяльності і технології обробки облікових даних; розробляє систему і форми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, звітності і контролю господарських операцій, визначає права працівників на підписання бухгалтерських документів; затверджує правила документообігу і технологію обробки облікової інформації, додаткову систему рахунків і реєстрів аналітичного обліку.

Проведене дослідження діяльності підприємств свідчить, що сьогодні все частіше спостерігається формальний підхід до формування облікової політики, який зводиться до наявності на підприємстві Наказу про облікову політику, який повністю копіює положення інструкцій та П(С)БО, при цьому не розкриває відмінні риси, які притаманні діяльності підприємства, що не дозволяє достовірно проінформувати користувачів звітності та потенційних інвесторів про стійкість фінансового стану підприємства.

У формуванні облікової політики визначальна роль належить керівнику і головному бухгалтеру. Від їх компетенції залежить успішне провадження облікової політики підприємства. Головний бухгалтер або особа, на яку покладено ведення бухгалтерського обліку підприємства, забезпечує дотримання на підприємстві встановлених єдиних методологічних засад бухгалтерського обліку, складання і подання в установлені терміни фінансової і статистичної звітності. Своєю чергою, керівник підприємства зобов'язаний створити необхідні умови для організації та ведення бухгалтерського обліку, забезпечити неухильне виконання всіма підрозділами, службами та працівниками, причетними до бухгалтерського обліку, правомірних вимог бухгалтера щодо дотримання порядку оформлення та подання до обліку первинних документів.

Облікова політика підприємства включає три складові: організаційну, технічну та методичну. Організаційна складова передбачає встановлення форми організації бухгалтерського обліку, функціональний розподіл обов'язків облікових працівників, встановлення посадових обов'язків і відповідальності шляхом розробки Посадових інструкцій.

Методична складова – передбачає обрання дозволених альтернативних способів відображення у обліку і звітності доходів і витрат та оцінки статей балансу. Наприклад, акціонерне товариство може самостійно обирати метод нарахування амортизації на основні засоби та нематеріальні активи, метод оцінки фінансових інвестицій, а також порядок документального оформлення і відображення в обліку операцій з цінними паперами; порядок утворення додаткового капіталу; порядок формування та використання резервного капіталу, крім випадків, коли він утворюється в тому порядку, який встановлений законодавством; порядок обліку курсових різниць протягом звітного року; порядок оцінки всіх видів активів і зобов'язань акціонерного товариства; порядок розподілу чистого прибутку; вид дивідендної політики; порядок змін зареєстрованого капіталу (збільшення, зменшення); встановлення порядку викупу акцій; базу розподілу витрат за операціями з інструментами власного капіталу; порядок зміни облікової політики.

Технічна складова передбачає затвердження нетипових форм первинних документів, порядок складання та строки подання внутрішньої звітності; визначення прийомів внутрішнього контролю.

На наш погляд, облікова політика в акціонерному товаристві має особливості, притаманні тільки акціонерному товариству як носію особливої форми власності – акціонерної. Перш за все, на підприємствах даної форми власності рішення про вибір суб'єктів, які безпосередньо будуть формувати облікову політику підприємства (бухгалтерська служба, аудитор,



спеціально створена комісія), повинно прийматися колегіальним органом, який складається з власників або їх представників (рішення зборів засновників, ради директорів) та документально оформлюватися протоколом зборів акціонерів. Формування облікової політики підприємства такими суб'єктами повинні бути здійсненні з дотриманням таких вимог: законність, адекватність, гласність та ефективність.

На наш погляд, у наказі про облікову політику акціонерного товариства необхідно передбачити:

- перелік робочих субрахунків з значенням їх аналітичних рахунків, притаманних саме акціонерній формі власності (облік власного капіталу);
- графік документообігу;
- порядок документального оформлення і відображення в обліку операцій з цінними паперами;
- порядок утворення та використання додаткового, резервного капіталу;
- порядок обліку курсових різниць протягом звітного року;
- порядок проведення інвентаризації майна та склад інвентаризаційної комісії;
- порядок оцінки всіх видів активів і зобов'язань акціонерного товариства;
- вибір способу нарахування амортизації основних засобів, інших необоротних матеріальних активів та нематеріальних активів;
- порядок розподілу чистого прибутку;
- вид дивідендної політики;
- порядок змін статутного капіталу (збільшення, зменшення);
- встановлення порядку викупу акцій;
- база розподілу витрат за операціями з інструментами власного капіталу;
- порядок зміни облікової політики.

Отже, облікова політика – це основний методичний документ, яким акціонерне товариство керується в процесі здійснення своєї діяльності, а найменші відхилення від неї можуть вплинути на фінансові результати діяльності, достовірність фінансової звітності та можуть призвести до негативних наслідків, що тягнуть за собою штрафні санкції з боку уповноважених державних контролюючих органів.

**Процко Т.Л.**, асистент кафедри маркетинга,  
*Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации (г. Гомель, Беларусь)*  
e-mail: Procko\_1984@mail.ru

### **Эффективное управление расходами в заготовительной организации**

В условиях рыночной экономики успех в конкурентной борьбе, экономическая самостоятельность и финансовая устойчивость организации в значительной степени обусловлены соотношением показателей «объемы — расходы — прибыль». Это соотношение изучается с целью исследования комплекса причинно-следственных взаимосвязей важнейших показателей конечных результатов деятельности организаций, научного обоснования управленческих решений, в том числе разработки механизма управления расходами в заготовках. Успех предпринимательства в заготовительной отрасли потребительской кооперации зависит, в основном, от следующих условий: объема, товарного состава и качества закупаемых и реализуемых сельскохозяйственных продуктов и сырья, рационального использования ресурсов, которые имеются на организации.

Переориентация организаций на рыночные условия способствовала многообразию форм собственности, фирм и ассоциаций, потребовала повышения эффективности использования экономического потенциала, оптимальных форм хозяйствования, достижения наилучших результатов при наименьших затратах труда и средств.

Переход потребительской кооперации к рыночным отношениям ставит перед ее предприятиями качественно новые задачи, решение которых во многом зависит от повышения эффективности системы управления, основной функцией которой является экономический анализ и управление расходами заготовительной деятельности. Вопросы природы, содержания и механизма формирования расходов носят дискуссионный характер. Представляя собой определенный конечный результат функционирования организации, расходы проявляются в затратной форме, порой превышая, как это имеет место в настоящее время, доходы.

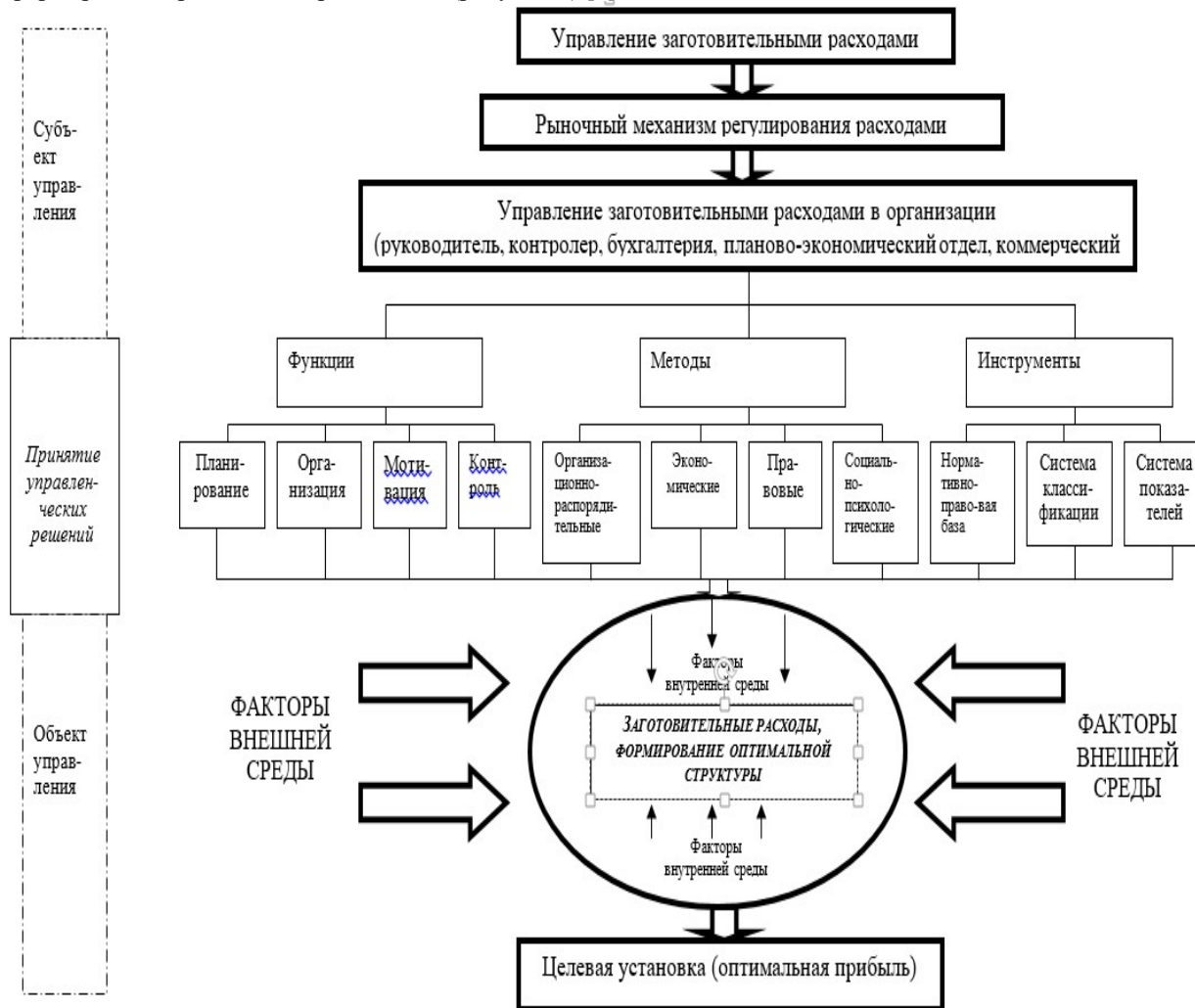
Насыщение внутреннего рынка качественной и недорогой сельскохозяйственной продукцией зависит от возможностей заготовительных организаций с наименьшими затратами закупить и довести ее до конечного потребителя.

Вопросы оптимизации расходов на реализацию всегда были актуальны, т.к. любая организация стремится сократить их, чтобы тем самым увеличить прибыль. Для этого необходимо проанализировать факторы, влияющие на величину расходов, рассмотреть динамику их изменения, уровень.

Снижение общего уровня расходов обеспечивает возможность снижения оптово-отпускных цен на реализуемую продукцию. При наличии конкуренции побеждает тот, кто может предложить на рынке товар лучшего качества и по более низким ценам. Снижение цены позволяет организации привлечь большее число покупателей, занять большую долю на рынке, потеснить конкурентов и увеличить общую сумму балансовой прибыли за счет роста объема продаж товаров заготовок.

Процесс управления расходами в заготовках достаточно сложный, поскольку он требует учета разнонаправленных интересов: государства, отрасли, организации, производителей и покупателей товаров заготовок. Основная задача создания системы управления расходами состоит в том, чтобы увязать эти интересы и создать саморегулирующийся механизм их формирования и изменения.

Анализ формирования структуры заготовительных расходов показал, что экономическую основу управления расходами заготовительной организации как субъекта управления создает взаимодействие рыночного механизма регулирования процесса формирования заготовительных расходов и использования ресурсов и механизма формирования расходов в организации (рисунок 1) [1].



С целью повышения действенности системы управления расходами в заготовительных организациях необходимо разграничивать затраты на закупку продукции высшего качества и закупку нестандартной продукции. Расходы, связанные с повышением качества продукции, следует выделить в самостоятельный блок и рассматривать эти затраты как «цену качества». В этой связи в зарубежной практике применяются специальные методы классификации, учета и калькулирования затрат, формирующих «цену качества». В практике работы заготовительных организаций, организаций других отраслей потребительской кооперации такой опыт отсутствует, более того в подходе к управлению расходами используется устаревшая концепция — снижение уровня расходов до самого низкого, то есть ниже минимально допустимого их уровня.

В условиях рыночного механизма хозяйствования, анализ расходов на реализацию должен не только давать объективную оценку выполнения планов, динамики финансово-хозяйственной и другой деятельности организации, но и выявлять изучать и мобилизовывать резервы (особенно прогнозные) экономического и социального развития, а также помогать разрабатывать оптимальные тактические и стратегические управленческие решения.

Так как в условиях хозяйственного расчета, когда заготовительные организации за счет полученных доходов от реализации должны покрывать понесенные текущие расходы, важность оптимизации расходов приобретает особую актуальность.

Эффективность управления текущими затратами ограничена несоответствием предпринимаемых усилий системе ситуационных условий. Одним из способов преодоления этого несоответствия, по нашему мнению, является комплексный экономический анализ текущих затрат кооперативной организации, который заключается в системной диагностике текущих затрат организаций потребительской кооперации [2].

От того насколько эффективно осуществляется управление расходами на реализацию, зависит та сумма прибыли от реализации, которую получит организация. При этом главным методом выявления возможных путей и резервов оптимизации расходов на реализацию представляется их экономический анализ.

Анализ расходов по заготовительной деятельности направлен на выявление возможностей повышения эффективности работы заготовительной организации за счет более рационального использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов в процессе осуществления актов купли-продажи товаров. Конкурентная борьба организаций ведется не только на стадии оценки фактических расходов, а и в процессе использования имеющихся ресурсов путем создания условий для недопущения случаев их неэффективного расходования. Полный анализ расходов по заготовке товаров необходимо производить не реже одного раза в квартал. При этом целесообразно еженедельно сравнивать произведенные затраты с допустимыми, нормативными, прогнозными, а также - с индексами объемов закупок, доходами и прибылью полученными от реализации закупленных товаров.

Помимо анализа в организации для управления расходами необходимо совершенствовать и учет расходов, что важно не только для бухгалтерской службы, но и для экономической. Для организаций, имеющих дело с широким ассортиментом товаров, точные сведения о затратах важны для определения цены продукции, а также мероприятий по расширению ассортимента и развитию каналов сбыта. В заготовительной отрасли райпо для учета расходов целесообразно внедрить подход, основанный на функционально-стоимостном анализе, который является намного более точным в распределении суммарных фактических затрат на заготовку и сбыт и позволяет указать возможные пути улучшения финансовых показателей. Метод функционально-стоимостного анализа разработан как «операционно-ориентированная» альтернатива традиционным подходам и отличается от последних тем, что представляет информацию в форме, понятной для персонала организации; распределяет накладные расходы в соответствии с детальным расчетом используемых ресурсов, бизнес-процессов и их влияния на суммарные расходы заготовительной организации, а не на основании объемов заготовок. Усиление контроля за расходами в разрезе отдельных статей и элементов затрат необходимо с целью выявления расходов, не работающих на отдачу, а также нормирование издержек с учетом потоварной расходоёмкости. Эффективное управление расходами ведет к уменьшению и устранению таких расходов, которые не являются целесообразными для заготовительного предприятия, так как они не содействуют росту заготовительного оборота и не обеспечивают достижения других целей, то есть сокращения затрат, не дающих соответствующей отдачи, а соответственно, не приносящих прибыли предприятию.

Разработанный механизм управления формированием заготовительными расходами способствует повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности заготовительных организаций, уменьшению и устранению нецелесообразных расходов, обоснованности распределения затрат по отдельным хозяйственным подразделениям заготовительной организации, успешной конкуренции на рынке сельскохозяйственной продукции.

**Список использованных источников:**

1. Савинский, А. Н. Оптимизация функциональной структуры издержек обращения кооперативной торговли : монография / А. И. Савинский, Н. В. Максименко, О. В. Ежель. — Гомель : УО «БТЭУ ПК», 2003. — 180 с.
2. Хамидуллина, Г. Р. Издержки обращения: учет, анализ, контроль / Г. Р. Хамидуллина. — М. : Изд. «Экзамен», 2004. — 336 с.

**Расулова Я.І.**, студентка 4 курсу  
 група БО-121, обліково-економічний факультет  
 Науковий керівник: **Биховець С.О.**, ст. викладач  
*Навчально-науковий інститут економіки*  
*Чернігівського національного технологічного університету (м. Чернігів, Україна)*  
 e-mail: yanaka03@yandex.ua

### Трансформація податкової системи України в контексті законодавчих змін

Податкова система тісно пов'язана з економічним, політичним і соціальним становищем в країні. Втілення виважених податкових реформ сприятиме покращенню рівня життя та розвитку бізнесу.

В Україні в 2014 році на законодавчому рівні була здійснена спроба реформування норм податків і зборів та/або податкового законодавства, в основі якої було збільшення податкового навантаження на платників податків шляхом впровадження та підвищення їх ставок. Такі впровадження призвели до зубожіння населення, занепаду малого і середнього бізнесу та збільшення тіньової економіки. Відтак проведення податкової реформи є найактуальнішим та першочерговим завданням держави в економічному розвитку країни. Розглянемо основні вектори податкових інновацій (табл. 1) [1, 2].

Шляхом податкової реформи пропонується вирішити найбільш болючі питання для бізнесу, включаючи проблему відшкодування ПДВ, створення умов для відновлення економіки країни, виведення економіки з тіні шляхом встановлення справедливих ставок податків та впровадження механізму контролю трансферного ціноутворення.

Таблиця 1. Основні вектори змін податкового законодавства України

<b>Податок на прибуток підприємств</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Зниження базової ставки податку до 15% (чинна 18%) (<i>стаття 137</i>)</li> <li>• Скасування авансових внесків, запроваджених з 1 січня 2013 року.</li> <li>• Реінвестиції в необоротні активи та капітальне будівництво не оподатковуються – податкова різниця на реінвестування - фінансовий результат, що підлягає оподаткуванню, зменшується на суму внесених платником податку реінвестицій</li> <li>• Сума податку, сплачена протягом року при виплаті дивідендів, враховується при визначенні суми податку за підсумками року (<i>стаття 138</i>)</li> <li>• Накопичені переплати з податку на прибуток станом на 01.01.2016 року враховуються у зменшення суми податку на прибуток у наступних звітних періодах (<i>п. 9 підрозділу 4 розділу XX ПКУ</i>)</li> <li>• Податковий період - календарний рік (<i>п. 138.4</i>)</li> </ul>
<b>Податок на додану вартість</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Зниження ставки податку до 15% (чинна 20%) (<i>п. 193.1 ст. 193</i>)</li> <li>• Спрощення вимог системи електронного адміністрування (СЕА) для малого та середнього бізнесу</li> <li>• Запровадження обов'язку відшкодування ПДВ виключно в порядку черговості надходження заяв (<i>п. 200.7.3 ст. 200</i>)</li> <li>• Блокування схем формування фіктивного кредиту з використанням СЕА ПДВ - повернення з бюджету надміру сплачених коштів виключно через електронний рахунок у СЕА ПДВ (<i>п. 43.4 ст. 43</i>)</li> </ul>
<b>Акцизний податок</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Електронні процедури адміністрування акцизного податку</li> <li>• Запровадження електронної акцизної марки для тютюнових та алкогольних виробів</li> <li>• Поступове збільшення ставок акцизів до рівня передбаченого угодою з ЄС</li> <li>• Удосконалення справляння роздрібного акцизного податку при реалізації нафтопродуктів: - база – весь обсяг пального, відпущеного на АЗС (сьогодні – для некомерційного використання) - фіксована ставка у Євро (сьогодні – 5% від вартості пального)</li> </ul>
<b>Податок на доходи фізичних осіб та Єдиний соціальний внесок (ЄСВ)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Базова ставка ПДФО - 10% (чинна 15/20%)</li> <li>• Єдина ставка ЄСВ 20% (чинна модель: більше 70 ставок, середньозважена ставка 41%, максимальна величина бази - 17 розмірів прожиткового мінімуму)</li> <li>• Поступове створення альтернативи спрощеній системі оподаткування у вигляді розбудови системи оподаткування доходів самозайнятих осіб</li> </ul>

Існують різні думки фахівців в економіці з приводу реформи. Зокрема, за словами економіста Світового банку України Анастасії Головач, бюджет може втратити гроші від впровадження, оскільки впровадження цієї реформи саме зараз, коли економічна ситуація залишається хиткою і є багато зовнішніх викликів, у короткостроковій

перспективі, безумовно, призведе до значних втрат доходів держбюджету. Зниження ставки єдиного соціального внеску вдвічі, як це заплановано в рамках податкової реформи, без одночасного поліпшення системи адміністрування цього податку, як показує досвід інших країн, призведе до зниження доходів держбюджету в обсязі до 2,5% ВВП, що ставить під загрозу наповнення Пенсійного фонду на тлі загального зниження доходів держбюджету 2016 року в зв'язку зі скасуванням імпортного збору і зниженням очікуваного прибутку Національного банку України для перерахування до держбюджету [3].

Директор Світового банку в Україні, Білорусі та Молдові Чімяо Фан вважає, що одна з основних проблем чинної системи полягає в тому, що вона має багато винятків, Україні необхідно реформувати податкову систему через її складність, непрозорість та вузьку податкову базу. Окрім того, така система заохочує до ухилення від сплати податків. Враховуючи ці проблеми, податкова реформа має рухатися в напрямку більшої прозорості та спрощення системи оподаткування [4].

Дуже важливо, щоб Україна продовжувала курс макроекономічної стабілізації. Що стосується оподаткування, питання має бути в тому, яку реформу може дозволити собі Україна. Якщо Україна буде знижувати податкові ставки та скасовувати податки без зменшення витрат, дефіцит бюджету збільшуватиметься. Такий сценарій стане катастрофою для країни. Він поверне її до кризи [5].

Зважаючи на різні думки, можна зробити висновок: всі вони солідарні в тому, що Україні не варто різко знижувати податки, адже це призведе до ряду неприємних чинників для країни, в тому числі, втрата можливості фінансування (кредитування) від міжнародних донорів, ще більшого дефіциту бюджету, прискорить інфляцію, спричинить економічну нестабільність, призведе до коливань обмінного курсу.

Звернемо увагу на альтернативний варіант податкової реформи та досвід Китаю. Зі слів Геннадія Балашова Україна може перетворитися на східно-європейський Сінгапур, тільки буде в 10 разів могутніше і більше за рахунок введення простих правил взаємовідносин держави і громадян 5/10 (5% з продажів і 10% соціального податку).

Економічна реформа і введення системи 5/10 припускають наступні кроки:

- Скасування всієї податкової системи України (скасування ПДВ, акцизів і мит) і введення простий зрозумілої системи: 5% з продажів, які платять споживачі товарів і послуг, і 10% соціального податку, які оплачуються одержувачами зарплати.
- Вільне ходіння валют. Розрахунки в Україні повинні проводитися в будь-якій зручній громадянам валюті без будь-яких обмежень.
- Вільне, без обмежень проходження товарів і вантажів через митницю, повне відкриття економічних кордонів України. Митний контроль здійснюється тільки з метою виявлення зброї і наркотиків [8].

Цей шлях може реально збільшити ВВП в десять разів протягом п'яти років. Тіньова економіка в такій країні зникає. І тут навіть не економіст може зрозуміти, що 5% з продажів дасть набагато більше надходжень до бюджету, ніж сьогодні [7]. З досвіду Китаю бачимо, що вони скоротили податки і державні витрати майже втричі на субсидії (з 4% ВВП до 0,9%), дотації, оборону, економіку, інвестиції. Різко скоротився внесок держсектора в економіку (залишилася за ним лише чверть промислового виробництва).

Китайці самостійно у себе здійснили багато з того, що вимагає сучасна економічна теорія. І виконали це жорстко, без коливань, використовуючи всю міць держави. Вони пішли набагато далі стандартних рекомендацій МВФ, скоротивши до безпрецедентно малої величини всі державні видатки. І, тим самим, направили основні доходи країни на споживання, нагромадження та інвестиції, що сприяло скороченню інфляції яка знизилася до рівня менш ніж 2% і як наслідок зробивши юань однією з найстійкіших валют в Азії. Все це - безперечні ознаки ринкової лібералізації економіки [6].

Такий стан речей призводить до відтоку коштів з національної економіки за кордон, зокрема ми наповнюємо бюджети Америки, Росії, країн Євросоюзу та Азії споживаючи товари цих держав (такі як автомобілі, електротехніка, парфумерно-косметична продукція тощо) з тієї причини, що наші громадяни не хочуть купувати товари в два-три рази дорожче ніж на батьківщині. Все це породжує тіньову економіку.

На нашу думку до покращення ринкової ситуації України неодмінно призведе часткова або повна відміна податків (з урахуванням досвіду таких країн як ОАЕ, Гонконг, Сінгапур, Китай, Південна Корея та ще сотні невеликих країн які мають велику долю фінансів світу) і саме головне, це бажання уряду рухатися в напрямку реформ та підтримка населення. Податкова трансформація стане поштовхом для пожвавлення інвестиційного процесу в Україну, завдяки збільшенню кількості платників податків, простоті обліку й швидкості обігу коштів вирішиться проблема бюджетних надходжень. Така система сприятиме ефективному розвитку суспільства, підтримуючи баланс між людиною і державою.

#### Список використаних джерел:

1. Налоговая реформа 2016 - фискальная либерализация (неофициальный текст). Неофициальный текст от 23.10.2015 [Електронний ресурс] //Режим доступу:- [http://search.ligazakon.ua/1\\_doc2.nsf/link1/NT1694.html](http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/NT1694.html)

2. Налоговый кодекс Украины ВС Украины. Кодекс налоговый от 02.12.2010 № 2755-VI редакция действует с 20.09.2015 [Электронный ресурс] //Режим доступа: - [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/T\\_102755.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T_102755.html)
3. Світовий банк розкритикував проєкт податкової реформи в Україні [Електронний ресурс] //Режим доступа: - <http://ukr.segodnya.ua/economics/business/vsemirnyy-bank-raskritikoval-proekt-nalogovoy-reformy-v-ukraine-655343.html>
4. У Світовому банку розповіли про проблеми податкової системи України. [Електронний ресурс] //Економічна правда 12 листопада 2015. Режим доступа: - [http://www.epravda.com.ua/news/2015/11/12/566\\_971/](http://www.epravda.com.ua/news/2015/11/12/566_971/)
5. Світовий банк: Україні не варто різко знижувати податки. [Електронний ресурс] //Економічна правда 6 листопада 2015 Режим доступа: - <http://www.epravda.com.ua/news/2015/11/6/566216/>
6. Корчагин Ю.А. Китай и США: развитие, мировой кризис, будущее. [Електронний ресурс] //ЦИРЭ: Центр исследований региональной экономики. Режим доступа: - <http://www.lerc.ru/?part=bulletin&art=27&page=19>
7. На хрен налоги! Украина – Сингапур. [Електронний ресурс] // Блог Геннадия Балашова. Режим доступа: - [http://www.balashov.com.ua/articles/na\\_hren\\_nalogi\\_ukraina\\_singapur/](http://www.balashov.com.ua/articles/na_hren_nalogi_ukraina_singapur/)
8. Украине – справедливую систему налогообложения. [Електронний ресурс] // Режим доступа: - <http://5i10.com.ua/>

**Руденкова С. В.**, студентка гр. БО-121,  
**Андросенко О. О.**, к.е.н., викладач  
*Навчально-науковий інститут економіки  
Чернігівського національного технологічного університету (м. Чернігів, Україна)*  
e-mail: [sofija-rudenkova@rambler.ru](mailto:sofija-rudenkova@rambler.ru)

### Податок на нерухомість у 2015 році

Однією із характерних рис правової держави є наявність в ній податкової системи, яка виконує фінансову функцію, тобто вона формує державний бюджет і стимулює розвиток країни та її населення.

Податок на нерухоме майно виконує не лише фінансову функцію, він покликаний забезпечити виникнення справедливих відносин між суб'єктами, нерухомим майном [6].

Введення податку на нерухомість в Україні багато в чому зумовлено необхідністю підвищувати ефективність системи оподаткування шляхом пошуку найбільш надійних, стабільних й об'єктивних джерел сплати податків, що не порушують господарські процеси як на мікро-, так і на макрорівнях [3].

Податок на нерухомість, безумовно, має велике значення для держбюджету. Складаючи основну статтю доходів бюджетів місцевих органів влади, він сприяє розвитку місцевих ринків нерухомості і перешкоджає концентрації квартир і будинків у обмеженого числа осіб, а також виключає можливість власника приховати їх від оподаткування [1].

Через те, що податок на нерухомість в Україні є відносно молодим податком, продовжується пошук шляхів вдосконалення механізму його застосування і зв'язку з цим відбуваються постійні зміни, це і зумовлює актуальність дослідження даного питання.

Так, починаючи з 1 січня 2015 року, внаслідок податкової реформи, були внесені суттєві зміни до Податкового кодексу України ( далі – ПКУ ) щодо цього виду податку.

Зазначимо, що податок на нерухомість є місцевим податком, це безперечно є позитивним тому, що місцеві органи отримали більше самостійності та мають додаткове джерело для розвитку інфраструктури [3].

Однією з особливостей податку є те, що ставки не фіксовані, їх визначають місцеві ради (міські, сільські) [1].

ПКУ тільки вказує, що ставки податку для об'єктів житлової та/або не житлової нерухомості, що перебувають у власності фізичних та юридичних осіб, встановлюються за рішенням сільської, селищної або міської ради в залежності від місця розташування (зональності) та типів таких об'єктів нерухомості у розмірі, що не перевищує 2 відсотків розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного (податкового) року, за 1 кв. метр бази оподаткування [2].

Новизною з особливостей сплати зазначеного податку є те, що підлягають оподаткуванню не тільки об'єкти житлової, але й нежитлової нерухомості.

До них належать господарські (присадибні) будівлі, допоміжні (нежитлові) приміщення – сараї, хліві, гаражі, літні кухні, майстерні, вбиральні, погребі, навіси, котельні, бойлерні [1].

Дачі та садові будинки виключені з переліку об'єктів, які не підлягали оподаткуванню, а тому, починаючи з 2015 року, їх власники платитимуть податок на нерухоме майно [3].

Також у ПКУ 2015 року переглянуто пільги на сплату податку на нерухоме майно, що надаються один раз за кожний базовий податковий період [6].

Отже, власники нерухомості не сплачуватимуть податок за:

- 1) 60 кв. м включно (для квартир/ри);
- 2) 120 кв. м включно (для житлового/вих будинку/ків);
- 3) 180 кв. м (для різних типів нерухомості, одночасного володіння квартирою/рами та будинком/ками) [3].

Варто зазначити, що сільські, селищні, міські ради можуть збільшувати граничну межу житлової нерухомості, на яку зменшується база оподаткування [2].

Однак, пільги з податку, що сплачується на відповідній території з об'єктів житлової нерухомості, для фізичних осіб не надаються на [2]:

1) об'єкт/об'єкти оподаткування, якщо площа такого/таких об'єкта/об'єктів перевищує п'ятикратний розмір неоподаткованої площі, затвердженої рішенням органів місцевого самоврядування;

2) об'єкти оподаткування, що використовуються їх власниками з метою одержання доходів (здаються в оренду, лізинг, позичку, використовуються у підприємницькій діяльності).

Щодо сплати податку, то за новими правилами в 2015 році сплачуватимуть податок на нерухомість лише юридичні особи. Вони самостійно обчислюють суму податку станом на 1 січня звітного року і до 20 лютого цього ж року подають контролюючому органу за місцезнаходженням об'єкта/об'єктів оподаткування податкову декларацію з розбивкою річної суми рівними частками поквартально.

Фізичні ж особи зміни податкового законодавства щодо умов сплати податку на нерухомість відчують лише наступного року, коли будуть сплачувати за нерухомість, якою вони володіли в 2015 році [4].

Податок буде сплачуватись фізичними особами 1 раз на рік, а юридичними особами – щоквартально [6].

Згідно з даними Міністерства регіонального розвитку, будівництва та ЖКГ, незважаючи на те, що багато місцевих рад досить лояльно поставилися до власників нерухомості, фактичні надходження від податку за перші 6 місяців 2015 року вдвічі перевершили очікування, поповнивши скарбницю місцевих бюджетів на 455, 5 млн. грн.

Однак, плата українцями півмільярда гривень податку на нерухомість тільки спокушає уряд зробити податок практично обов'язковим для всіх верств населення [5].

Отже, податок на нерухомість підлягає сплаті вже з 1 січня 2016 року.

Але до 1 січня 2016 року податок на нерухомість може зазнати змін. Підтверджується це тим фактом, що існують три основні концепції нової податкової реформи, яка може бути прийнята в кінці цього року (та може набути чинності з 1 січня 2016 року):

1) Концепція Комітету з питань податкової та митної політики Верховної Ради України поки не передбачає внесення змін до податку на нерухомість;

2) Міністерство фінансів України у своїй концепції податкової реформи пропонує підняти максимальну ставку податку до 3% мінімальної заробітної плати за 1 кв. метр. Такі зміни можуть підвищити податкове навантаження на бізнес у сфері нерухомості залежно від рішень органів місцевого самоврядування, якими встановлюються конкретні ставки податку;

3) Концепція Реанімаційного Пакету Реформ (об'єднання неурядових організацій та експертів) пропонує оподатковувати нерухомість за ставками від 1% до 2% від вартості майна. Такий підхід може суттєво збільшити податкове навантаження на бізнес у сфері нерухомості. Навіть якщо рішення про встановлення ставок податку взагалі не прийнято, податок буде справлятися за мінімальною 1% ставкою [7].

Як бачимо, у 2016 році у сфері оподаткування нерухомості можуть відбутися чергові значні зміни.

#### Список використаних джерел:

1. Складні метри: проблеми оподаткування нерухомості в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.biznews.com.ua/skladni-metri-problemi-opodatkovannya-neruhomosti-v-ukrayini/>.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. Реалії та перспективи оподаткування нерухомого майна в Україні в контексті світового досвіду [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/5-2015/176.pdf>.
4. Податок на нерухомість в цьому році громадяни платять за старими правилами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kolomyia.org/se/sites/ko/59557/>.
5. Кого відправить у нокаут податок на нерухомість [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news/-/359861/kogo-vidpravut-u-nokaut-podatok-na-neruhomist>.
6. Особливості сплати податку на нерухоме майно в Україні / О. Л. Руда, О. С. Лужинська // Економічні студії. — 2015. — № 2 (06) квітень. — С. 92-95.
7. Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки: наявна практика та можливі зміни [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.avellum.com/ua/index/legalalerts/legislation\\_changes/1551/](http://www.avellum.com/ua/index/legalalerts/legislation_changes/1551/).

### **The relation between charity and the concept of social capital: accounting aspects**

Social capital is one of the factors increasing competitiveness as well as value of enterprises in the market. The level of social capital is determined by the degree of charity. Charity is one of the ways to increase social capital.

Every country and culture has its own traditions of charitable activities due to differences in history, religion and customs. Active participation in charity reveals companies' willingness and ability to contribute to the solution of social problems domestically and globally.

The purpose of the current paper is to study the link between charity and the concept of social capital.

Various aspects of the concept of charity are studied from the position of social capital idea, i.e. ways in which they facilitate the connections and relations between members in the community and between different communities to enable the latter to undertake collective actions.

Our research starts with explaining definitions and clarifications of charity. This provides a good base to explore the connection of the concepts with the idea of social capital. Most of the authors writing on the topic define charity as the process of feeling sorry for someone or empathizing for a person's difficult situation and undertaking a positive action related to those thoughts.

The authors of this paper define charity as an activity through which public and private resources are directed voluntarily by their owners to help certain socially unprotected groups of people to solve social problems and improve conditions of public life.

An accounting aspect of charity is a one-time event to provide charitable assistance to those in need of the entrepreneurs and legal entities (which are not charitable organizations).

Hence, the concept of "charitable assistance" should be defined as a form (method) of the third level of implementation of socially responsible activities carried out by the enterprise (as decided by the owner) by voluntary disinterested activities targeted in a form of providing enterprise's resources for solving social needs of the local community.

The next section of the paper defines the term "social capital". We are not yet in a position to offer explanations for this term considering accounting aspect but it would be of an interest for our further investigations. As a starting point we consider social capital as "Investment in social relations with expected returns in the marketplace" (this definition is given by Nan Lin [2]).

Social capital accounting is the process of considering the value of society in business decision making and reporting. Social capital accounting involves the identification, quantification and potential monetization of how your business activities have an impact on society through charity, for example, and also how your business depends upon society (social assets).

An important aspect of the charity contribution to social engagement and connectedness (and thus building the social capital) in a community is the issue of reciprocity.

The impact of charity is found predominantly in its essence of aiming at an equal relationship between the parties involved in the activities and thus strengthening the bonds in the community. However, some of the authors see the causal relationship running from the other side – charity being the dependant variable and serving as an indicator for high and low social capital level.

An example of charity presented as a dependent variable is Arthur Brooks's [1] testing of the hypothesis that social capital, measured in terms of civic group involvement, social and racial trust, and political engagement, leads to charitable behavior by individuals. He concludes that charitable giving appears to be a beneficial consequence of some types of social capital.

Today companies are mainly looking for the economic profit and this sends us back to the difficult economic situation in Ukraine. This is an important explanatory factor of the level of charity and its impact on social capital.

Costs incurred during the creation and implementations of enterprise's social capital are entered in the accounting system. However, nowadays these costs are included only as a part of the other operating expenses. Unfortunately information about social capital is not reflected in the accounting system in a proper way. It will be a task of our further research to define features of information forming on social capital in the integrated reporting.

#### **Список використаних джерел:**

1. Arthur C. Brooks Does Social Capital Make You Generous? / Arthur C. Brooks. – Social Science Quarterly: Southwestern Social Science Association. – Vol. 86(1), 2005. – P. 1-15.
2. Lin N. Social capital: A theory of social structure and action / N. Lin. – NY : Cambridge University Press, 2001. – 278 p.



### **Акцизний податок в Україні**

Податки є важливою ланкою фінансових відносин у суспільстві і як форма фінансових відносин виникають з появою держави. З розвитком товарно-грошових відносин оподаткування здійснюється в основному в грошовій формі. Податки – це обов’язкові платежі, що їх установлює держава для юридичних і фізичних осіб з метою формування централізованих фінансових ресурсів, які забезпечують фінансування державних витрат. Обов’язкові платежі переказуються до бюджету держави, а також до цільових державних фондів у таких формах: податки, плата за ресурси, цільові відрахування.

Акцизний податок (збір) був введений в Україні в 1992 р. і разом з ПДВ замінив податки з обороту і реалізації. Сучасне трактування акцизного податку визначає його як непрямий податок на окремі товари (продукцію), визначені законом як підакцизні, який включається до ціни товарів (продукції). Як і інші непрямі податки, акцизний податок в остаточному підсумку збирається зі споживачів продукції, хоча сплачують його виробники підакцизних товарів або їх імпортери.

З 1 січня 2015 року запроваджено акцизний податок з роздрібного продажу підакцизних товарів. Одночасно скасовано збір на розвиток виноградарства, садівництва та хмелярства, а також збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності. Такі зміни передбачені Законом України від 28 грудня 2014 року № 71-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи»[3].

За своєю сутністю акцизний збір — це податок на споживання, який відноситься до розряду непрямих податків, тобто насправді платником акцизу є споживач підакцизного товару, а продавці або виробники виступають лише в якості податкових агентів, які враховують цей податок у складі ціни підакцизного товару, що продається, а потім просто перераховують його в бюджет.

Природа акцизного збору така, що він відноситься до економічних податків, основне призначення якого – це регулювання споживання. Наприклад, акциз на сигарети покликаний, по своїй суті, регулювати споживання тютюнових виробів. Однак, в Україні акциз втратив свою суть і перетворився у фіскальний збір, збільшити доходи бюджету за рахунок оподаткування високорентабельних товарів непершої необхідності, які споживаються здебільшого населенням з рівнем доходів вище середнього[2].

У 2015 році перелік підакцизних товарів, тобто товарів при виробництві і реалізації яких потрібно нараховувати та сплачувати акцизний податок, виглядає наступним чином:

- спирт етиловий та інші спиртові дистиляти, алкогольні напої, пиво;
- тютюнові вироби, тютюн та промислові замітники тютюну;
- нафтопродукти, скраплений газ, речовини, що використовуються як компоненти моторних палив, паливо моторне альтернативне;
- автомобілі легкові, кузови до них, причепи та напівпричепи, мотоцикли, транспортні засоби, призначені для перевезення 10 осіб і більше, транспортні засоби для перевезення вантажів;
- електрична енергія.

У даний момент ПКУ виділяє чотири великих групи платників акцизного збору в Україні:

1. Безпосередні виробники підакцизного товару.
2. Юридичні особи та СПД, які ввозять в Україну підакцизні товари, що реалізують конфісковані, безхазяйні і подібні підакцизні товари відчужують підакцизні товари, які були ввезені без сплати (звільнені) акцизу, порушники митного режиму, при якому здійснюється ввезення без сплати акцизу, порушники цільового використання підакцизного товару, який оподатковувався за нульовими ставками акцизу (спирт, нафтопродукти) або звільнено від акцизного податку.
3. Фізичні особи (в т. ч. і нерезиденти), які ввозять в Україну підакцизні товари у кількості, що підлягає оподаткуванню.
4. Господарюючі суб’єкти (фізичні і юридичні особи), суб’єкти роздрібної торгівлі підакцизними товарами.

В залежності від типу діяльності, яку здійснює господарюючий суб’єкт, здійснюється і його реєстрація як платника акцизного збору:

- Господарюючі суб’єкти — виробники підакцизного товару (якщо така діяльність ліцензується) та імпортери алкогольних напоїв і тютюнових виробів стають на облік після отримання ліцензії.

- Інші особи зобов'язані зареєструватися платниками акцизу не пізніше граничного терміну подання декларації за акцизом за місяць, в якому розпочато таку діяльність[1].

Причому треба врахувати, що звичайні фізичні особи не реєструються платниками акцизу, а сплата податку здійснюється безпосередньо при оформленні ввезення товару.

Нарахування та сплата акцизного збору в Україні регулюється розділом VI ПКУ. У 2015 році податкове законодавство в сфері нарахування і сплати акцизного податку зазнало істотні зміни. Вони, зокрема, стосуються наступного:

- було істотно розширено кількість підакцизних товарів за рахунок речовин, що використовуються як компоненти моторних палив, моторного палива альтернативного, транспортних засобів, призначених для перевезення 10 осіб і більше, транспортних засобів для перевезення вантажів, електричної енергії;

- суттєво зменшено мінімальний поріг вмісту спирту етилового в алкогольній продукції. Відтепер, підакцизним стає товар, вміст етилового спирту в якому перевищує 0,5 відсотка об'ємних одиниць (раніше відсоток був 1,2%);

- розширено кількість платників цього податку, за рахунок введення так званого місцевого акцизу, що підлягає сплаті при торгівлі підакцизними товарами в роздрібній мережі. При цьому ставки місцевого акцизу встановлюють місцеві ради;

- введений акциз на переобладнання легкових транспортних засобів, за умови зміни моделі (зміна товарної позиції за УКТ ЗЕД з 8704 на 8703);

- суттєво збільшені ставки акцизу, в т. ч. на сигарети без фільтра;

- уточнено порядок встановлення максимальних роздрібних цін на підакцизні товари;

- скасований акциз з цінних паперів;

- скорочено пільги щодо сплати акцизу, зменшено кількість операцій, що підлягають звільненню від сплати акцизу;

- запроваджено Єдиний реєстр транспортних накладних на переміщення підакцизних товарів[3].

Всі граничні ставки акцизного збору встановлюються виключно нормами ПКУ. Однак, в 2015 році в Україні запроваджено так званий місцевий податок — акциз, що підлягає сплаті усіма суб'єктами господарської діяльності, як СПД (підприємцями, які сплачують єдиний податок, так і на загальній системі оподаткування), так і підприємствами, які є суб'єктами роздрібною торгівлі підакцизними товарами.

Роздрібною торгівлею є реалізація підакцизних товарів (у т. ч. пива, алкоголю, сигарет, бензину та інших підакцизних товарів) безпосередньо громадянам та іншим кінцевим споживачам для їх особистого некомерційного використання незалежно від форми розрахунків, у тому числі на розлив у ресторанах, кафе, барах, інших суб'єктах господарювання громадського харчування[1].

У 2015 році місцеві органи влади отримали право встановлювати ставки місцевого акцизного податку, що нараховують та сплачують продавці роздрібною торгівлі підакцизними товарами. Ставка такого акцизу встановлюється у розмірі від 2 до 5 відсотків від вартості товару. При цьому розмір акцизу розраховується від вартості товару з ПДВ[3].

Акцизне законодавство — сфера делікатна. Попри існування універсальних економічних законів, єдиної формули стягнення акцизного податку в світі не вироблено. Дискусії тривають. І кожна країна обирає свою систему. Україна — не виняток. Акцизний збір є загальнодержавним непрямим податком на окремі високорентабельні товари (продукцію), диференційованим в залежності від споживчих якостей та попиту на відповідну продукцію. Тому його відносять до категорії специфічних акцизів.

#### Список використаної літератури:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Бабін І. І. Податкове право України: навч. посібник/І. І. Бабін. — Чернівці: Чернівецький нац. ун-т, 2012. — С. 417–425.
3. Кропивницький В. Акцизний податок 2015. Платники, ставки, об'єкт оподаткування і багато іншого// «Все про бухгалтерський облік». -2015.- №3.с.- 37

**Супруненко Н.М.**, студентка 4 курсу,  
група БО-121, обліково-економічний факультет,  
**Андросенко О.О.**, к.е.н., викладач  
*Навчально-науковий інститут економіки  
Чернігівського національного технологічного університету (м. Чернігів, Україна)*  
natasha-suprunenko@mail.ru

### Особливості оподаткування малого підприємництва в Україні

Розвиток економіки України залежить від активності малого підприємництва. Малі підприємства забезпечують гнучкість та стійкість економічної системи, наближують її до потреб конкретних споживачів, і крім того виконують важливу соціальну роль – надають робочі місця та забезпечують джерело доходу для значної частини населення. Але розвитку малого підприємництва заважають цілий ряд економічних та організаційних перешкод, де особливу роль відіграє механізм його оподаткування. Введення в Україні спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва забезпечило суттєві зрушення в їх розвитку, хоча діюча система оподаткування в Україні завдає значне податкове навантаження на суб'єктів малого підприємництва.

Спрощена система оподаткування зазнала істотних змін з січня 2015 року. Насамперед зміни пов'язані з оподаткуванням шести груп суб'єктів підприємницької діяльності, які працювали за спрощеною системою оподаткування, обліку та звітності. Тому це зумовлює значну актуальність дослідження умов та особливостей застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності в сучасних умовах [1].

Законом України від 28 грудня 2014 року №71-VIII „Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи” прийнято зміни щодо спрощеної системи оподаткування.

Так, починаючи з 1 січня 2015 року, запроваджено:

- оптимізацію кількості груп платників єдиного податку до чотирьох, із збереженням чинного максимального розміру доходу, який дозволяє перебувати на спрощеній системі оподаткування;
- фізичні особи – підприємці реєструються платниками єдиного податку першої, другої та третьої груп;
- платники єдиного податку третьої та п'ятої груп, які перебували на обліку в контролюючих органах до 1 січня 2015 року з 1 січня 2015 року вважаються платниками єдиного податку третьої групи;
- для платників 1 групи збільшено обсяг доходу до 300 000 грн. та ставка до 10 % розміру мінімальної заробітної плати;
- для платників 2 групи збільшено обсяг доходу до 1500 000 грн. та ставка до 20% розміру мінімальної заробітної плати;
- до платників третьої групи належать фізичні особи–підприємці та юридичні особи-суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форм, у яких протягом календарного року обсяг доходу не перевищує 20 000 000гривень;
- до платників четвертої групи належать сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 відсотків;
- запроваджено обов'язкове використання реєстраторів розрахункових операцій для платників єдиного податку – фізичних осіб-підприємців: платників третьої групи – з 1 липня 2015 року, платників другої групи - з 1 січня 2016 року [2].

Всі підприємці на єдиному податку можуть обирати одну з чотирьох груп, у якій працювати. Основні позиції для платників єдиного податку I-IV групи, актуальні на 2015 рік, відображені в таблиці 1.

Таблиця 1

Основні позиції для платників єдиного податку I- IV групи [2, 3].

Показники	Групи платників єдиного податку			
	I група	II група	III група	IV група
Обсяг річного доходу	300 тис. грн.	1,5 млн. грн.	20 млн. грн.	Немає обмежень
Наймені особи	0	Від 0 до 10	Немає значення	Кількість – не обмежується
Види діяльності	– роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках; – побутові послуги населенню	– послуги, в т.ч. побутові, платникам єдиного податку та/або населенню; – виробництво та/або продаж товарів;	Немає значення	Виробництво с/г продукції та/або розведення, вирощування та вилов риби у внутрішніх водоймах (озерах, ставках та водосховищах) та її

		– діяльність у сфері ресторанного господарства		переробка на власних чи орендованих потужностях, в т.ч. власне виробництво сировини на давальницьких умовах, та здійснення операцій з їх поставки
ПДВ	Не є платниками податку	Не є платниками податку	Можуть добровільно зареєструватися платниками ПДВ	Являються платниками податку
Ставки	до 10% МЗП: до 121,8 грн (з 01.01.2015 р.); до 137,8 грн (з 01.12.2015 р.);	до 20% МЗП: до 234 грн (з 01.01.2015 р.); до 275,6 грн (з 01.12.2015 р.);	2% доходу + ПДВ; 4% доходу	Розраховуються від суми індексованої нормативної оцінки сільськогосподарських угідь і становлять від 0,09 до 3% такої оцінки
РРО	Не застосовуються	Обов'язкове застосування з 01.01.2016р., крім провадження діяльності на ринках, при продажу товарів дрібно роздрібною торговельною мережі через засоби пересувної мережі	Обов'язкове застосування з 01.07.2015 р., крім фізичних осіб-підприємців, які здійснюють діяльність на ринках, при продажу товарів дрібно роздрібною торговельною мережі через засоби пересувної мережі	Можуть не застосовувати лише в разі реалізації за готівкові кошти продукції власного виробництва. Оприбуткування коштів у касу сільгоспідприємства має оформлюватися прибутковим касовим ордером. При реалізації іншої продукції (товарів) застосування РРО є обов'язковим

Відповідно до змін у Податковому кодексі України з першого січня 2015 року для суб'єктів господарювання на спрощеній системі оподаткування I і II груп зникла нижня межа мінімальної фіксованої ставки єдиного податку. Згідно зі змінами, така ставка встановлюється для I групи в межах до 10%, для II групи – до 20% розміру встановленої мінімальної заробітної плати.

Для нових платників та тих, хто був у V і VI групах, які тепер належать до III групи, ставку змінили з 3% (3 і 4 група) і 5% (5 і 6 група) до 2% у разі сплати ПДВ і з 5% (III і IV група) і 7% (V і VI група) до 4% без сплати ПДВ.

Законом України від 28.12.2014 р. № 71-VIII внесено зміни, згідно з якими платники єдиного податку другої і третьої (фізичні особи - підприємці) груп при здійсненні діяльності на ринках, при продажу товарів дрібно-роздрібною торговельною мережі через засоби пересувної мережі, а також платники єдиного податку першої групи не застосовують реєстратори розрахункових операцій. Одночасно у абз. 13 та 14 підпункту 110 розділу I Закону передбачено, що ці зміни набирають чинності для платників єдиного податку третьої групи з 01.07.2015 року, а для платників єдиного податку другої групи з 01.01.2016 року [4].

До суб'єктів господарювання, які не можуть бути платниками 1–3 груп, із 01.01.2015 р. віднесено ще й тих, хто займається лотереями (окрім розповсюдження лотерей) та парі (букмекерське парі, парі тоталізатора).

Також відбулися зміни в сплаті ПДФО при нарахуванні дивідендів платниками єдиного податку. З початку 2015 року порядок оподаткування дивідендів змінився: ставка 5 % залишилася незмінною тільки для емітентів – платників податку на прибуток на загальних підставах. Для інших суб'єктів, включаючи платників єдиного податку, ставка ПДФО при виплаті дивідендів фізичним особам становить 20 % [5].

Крім того, значна увага приділяється процедурі реєстрації. Реєстрація суб'єкта господарювання як платника єдиного податку здійснюється шляхом внесення відповідних записів до реєстру платників єдиного податку. Центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику, веде реєстр платників єдиного податку, в якому міститься інформація про осіб, зареєстрованих платниками єдиного податку. У разі відсутності визначених ПКУ підстав для відмови у реєстрації суб'єкта господарювання як платника єдиного податку контролюючий орган зобов'язаний протягом двох робочих днів від дати надходження заяви щодо переходу на спрощену систему оподаткування зареєструвати таку особу платником єдиного податку [2].

З 01.01.2015 р. при анулюванні реєстрації платника єдиного податку такому спрощенцю нараховуються податкові зобов'язання до останнього дня (включно) календарного місяця, у якому:

- до контролюючого органу подано заяву щодо відмови від спрощеної системи оподаткування у зв'язку з припиненням провадження господарської діяльності;
- анульовано реєстрацію на підставі отриманого від держреєстратора повідомлення про проведення держреєстрації припинення підприємницької діяльності;
- проведено анулювання реєстрації за рішенням контролюючого органу [2].

Ключовими проблемами, що погіршили ефективність спрощеної системи оподаткування варто назвати:

- звуження реальних обсягів обороту товарів та послуг, що дають право підприємцям на застосування спрощеної системи оподаткування.

- низьку фіскальну ефективність. Унаслідок інфляційного чинника знижуються і реальні доходи бюджету від справляння єдиного податку.

- мінімізацію оподаткування. Значна частина суб'єктів підприємницької діяльності, які застосовують спрощену систему оподаткування, займаються мінімізацією оподаткування власного доходу, або є учасниками схем ухилення від сплати податків. [6]

Проте, спрощена система оподаткування має і переваги. Єдиний податок забезпечує зайнятість населення за рахунок самозайнятих і в цілому «рятуює» малий бізнес від бюрократії загальної системи оподаткування. До того ж у рамках загальної системи викривлень і маніпуляцій існує не менше. Однак без окреслення цілей існування спрощеної системи вона за плюсами несе і мінуси. Якщо їх не виправити, реанімувати як податкову систему, так і економіку загалом буде дуже складно [7].

**Висновки.** Отже, система спрощеного оподаткування з 2015 р. зазнала суттєвих змін: об'єднано єдиний податок з фіксованим сільськогосподарським податком, зменшена кількість груп спрощенців, знижені ставки податку для третьої групи, поступово вводяться касові апарати при готівкових розрахунках. А збільшення річного оподаткованого обороту разом із упровадженням системи електронного адміністрування ПДВ може викликати небувалий інтерес у бізнесу до системи єдиного податку.

#### Список використаних джерел:

1. Герасимчук Л. С. Оподаткування малого бізнесу в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу. – <http://bulletin.uabs.edu.ua/store/eco/2013/9bb21bdf473e489febadd99ec20ce45b.pdf>.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу. – [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
3. Андрій Фомічов. Огляд ЗМІ: «Юридична газета» про єдиний податок у 2015 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу. – (<http://radako.com.ua/news/oglyad-zmi-yuridichna-gazeta-pro-iediniy-podatok-u-2015-roci>).
4. Косенюк Ю. Про застосування реєстраторів розрахункових операцій суб'єктами господарювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу. – <http://kyiv.sfs.gov.ua/okremi-storinki/arhiv1/print-194762.html>.
5. Чернишова В. Виплата дивідендів єдиноподатником [Електронний ресурс]. – Режим доступу. – <http://epodatok.com.ua/ua/article/399>.
6. Молдован О. Щодо реформування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу. – (<http://www.niss.gov.ua/articles/217>).
7. Федчишин Ю. Спрощена система: скасувати не можна залишити [Електронний ресурс]. – Режим доступу. – [http://gazeta.dt.ua/finances/sproschena-sistema-skasuvati-ne-mozhna-zalishiti\\_.html](http://gazeta.dt.ua/finances/sproschena-sistema-skasuvati-ne-mozhna-zalishiti_.html)

**Тертишнік І.М.**, студентка 3 курсу,

група ОА-131, обліково-економічний факультет

*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

Науковий керівник: **Ворона О.М.**, головний державний ревізор-інспектор відділу перевірок платників податків управління податкового аудиту

*ДПП у м. Чернігові ГУ ДФС у Чернігівській області (м. Чернігів, Україна)*

e-mail: [tertyshnik20@mail.ru](mailto:tertyshnik20@mail.ru)

### **Торгівля на умовах консигнації: сутність, договір консигнації та удосконалення відображення в обліку тов «Чернігівська чайна компанія»**

Господарська практика цивільно-правових відносин в Україні та в цілому у світі постійно піддається деформаціям та перетворенням. Постійно з'являються нові різновиди відносин, які потребують урегульованості та підконтрольності за допомогою нормативно-правових регламентацій зі сторони діючого законодавства. Торгівля на умовах консигнації, як різновид таких господарських відносин в Україні, також потребує належного законодавчого підтримання, оскільки відсутність регламентацій дозволяє здійснювати креативний бухгалтерський облік, який може мати вектор направлення на розробку злочинних схем ухилення від оподаткування.

У даному дослідженні ставиться за мету вирішити наступні **завдання**:

- визначити дефініцію економічної категорії «консигнація»;
- розглянути основні вимоги до складання договору консигнації;
- здійснити удосконалення відображення в обліку ТОВ «Чернігівська Чайна Компанія» торгівлі на умовах консигнації.

До основних **методів дослідження**, які застосовувалися у процесі написання роботи, можна віднести: порівняльно-історичний метод (порівняння трактувань терміну «консигнація» та виділення власного); аналогія і

моделювання (розгляд складових договору консигнація, які, на думку автора, мають бути обов'язково наявними в договорі); табличний (подання інформації у вигляді таблиць) тощо.

**Інформаційну базу наукового дослідження становлять:**

- нормативні та законодавчі акти;
- дисертаційні матеріали, автореферати;
- публікації вітчизняних та зарубіжних учених;
- фінансова звітність за 2013-2014рр., головна книга за 2014 рік, договір консигнації, первинні документи (акти наданих послуг, податкові накладні, видаткові накладні та ін.), звіти-реєстри щодо отримання товарів на консигнаційний склад ТОВ «Чернігівська Чайна Компанія».

На теренах України основні засади щодо здійснення господарських правовідносин прописані у статтях *Господарського кодексу України від 16.01.2003 № 436-IV* [2] та *Цивільного кодексу України від 16.01.2003 № 435-IV* [3], проте в даних нормативних джерелах відсутня інформація відносно торгівлі на умовах консигнації. Крім того, у діючому нормативному забезпеченні відсутнє навіть визначення категорії «консигнація», яке раніше можна було зустріти у *Постанові КМУ від 30.03.2002 року № 445* [4], яка наразі втратила чинність.

Оскільки діюча нормативно-правова регламентація України не наводить **визначення категорії «консигнація»**, то, з метою встановлення сутності даного правочину, здійснимо огляд дефініцій терміну, які наявні у національних та іноземних джерелах (табл. 1).

Таблиця 1 – Дефініція економічної категорії «консигнація»

Джерело	Сутність терміну «консигнація»
1	2
Салькова Г. [1]	- це продаж товарів через консигнаційні склади посередників, коли право власності на товар, що надійшов на склад посередника, залишається за експортером до продажу товару покупцю.
Постанови №445 [4]	- це операція по реалізації товарів, згідно з якими одна сторона (консигнатор) зобов'язалася за дорученням іншої сторони (консигнанта) протягом певного часу (терміну погашення консигнації) за обумовлену винагороду продати з консигнаційного складу від свого імені товари, що належать консигнантові.
Васильєва В.А. [5]	- це реалізація товару посереднику з метою подальшого продажу його споживачеві.
Долгов С.І., Васильєв С.С., Гончарова С.П. та ін. [6]	- це продаж товарів через консигнаційні склади посередників, коли право власності на товар, що поступив на склад посередника залишається за експортером до моменту продажу товару покупцеві.
Інтернет-ресурс: Financial Dictionary of Investing Answers [7]	- це угода між власником товару і вантажоодержувачем, при цьому одержувач погоджується продати товари власника за винагороду.
Інтернет-ресурс: Gaap in UA [8]	- це розміщення власником (якого називають «комітентом» чи «консигнантом» - consignor) своїх товарів на складах іншої фірми (яка іменується «консигнатором» - consignee).
Інтернет-ресурс: <a href="http://legal-dictionary.thefreedictionary.com">http://legal-dictionary.thefreedictionary.com</a> [9]	- це домовленість за результатом договору, в якому одна особа, вантажовідправник, або доставляє або довіряє товари іншому, вантажоодержувачу, для продажу.

Здійснивши оцінку розглянутих тлумачень економічної категорії «консигнація», можна сказати, що **консигнація** – це правовідносини між власником товару (консигнантом) та посередником (консигнатором), які передбачають передачу певної кількості товару без переходу права власності до консигнаційного складу посередника з подальшою реалізацією на умовах зазначених у договорі.

Здійснення будь-якого правочину між юридичними особами, як правило, передбачає укладання письмового договору (договір може укладатися і в усній формі, якщо це не суперечить Цивільному кодексу України), у якому прописуються всі умови здійснення відносин: предмет, обов'язки сторін, порядок розрахунків тощо. Виходячи із важливості даного договору, оскільки **правильність його складання гарантує виконання договору та страхує від конфліктних ситуацій (судових спорів)**, ми пропонуємо власне бачення складових договору консигнації (табл. 2).

Таблиця 2 – Основний зміст складових Договору консигнації

Складова	Зміст складової договору
1	2
1. Предмет договору	1.1 <b>Консигнатор</b> зобов'язується за дорученням <b>консигнанта</b> за винагороду, вчиняти від свого імені, але за рахунок консигнанта правочини щодо продажу (поставки, реалізації) третім особам – покупцям належних консигнанту товару в асортименті на умовах, визначених договором, додатковими угодами; 1.2 Передача товару на консигнацію здійснюється консигнантом на підставі <b>заявок консигнатора по мірі реалізації товару</b> ; 1.3 Кількість, асортимент та ціна товару, що передається за цим договором, визначаються в <b>актах приймання-передачі або видаткових накладних на кожну окрему партію товару</b> .
2. Територія	2.1 Консигнатор здійснює реалізацію консигнаційного товару <b>на вказаній території</b> ( у межах міста, регіону, області, країни тощо).
3. Обов'язки консигнатора	3.1 Консигнатор зобов'язується: - виконувати вказівки та рекомендації Консигнанта; - <b>подавати консигнанту план про обсяг і асортимент вибірки</b> консигнатором продукції на кожен календарний місяць щонайменше за 5 робочих днів до настання відповідного місяця; - подавати консигнанту заявки на відвантаження кожної окремої партії продукції щонайменше за 2 робочі дні до дати відвантаження; - здійснювати безперебійне приймання товару та пошук потенційних покупців товару, проводити всю необхідну переддоговірну роботу, укласти договори від свого імені, але за рахунок комітента; - підготувати складські приміщення для приймання та належного зберігання товару тощо.
4. Обов'язки Консигнанта	4.1 Консигнант зобов'язується: - регулярно передавати консигнатору товар в асортименті та за цінами у відповідності з договором та заявками консигнатора; - відповідно до поданих консигнатором місячних планів і заявок створити <b>постійний товарний запас власної продукції на консигнаційний склад консигнатора на час дії договору з метою забезпечення повного товарного асортименту</b> ; - своєчасно сплачувати консигнатору винагороду у розмірі та порядку, встановленому договором тощо.
5. Порядок передачі-приймання товару	5.1 Передача-приймання товару здійснюється на складі консигнанта у відповідності з <b>Інструкціями П-6 та П-7</b> . Кількість та якість зовнішньої упаковки перевіряється Консигнатором <b>у момент приймання товару на складі консигнанта</b> у відповідності з товарно-транспортними документами, видатковими накладними, актами прийому-передачі тощо.
6. Термін консигнації	6.1 Термін консигнації становить <b>30 днів на кожну окрему партію товару</b> , але може змінюватися за письмовою згодою сторін.
7. Строк дії договору	7.1 Договір набуває чинності з дати його підписання сторонами та скріплення печатками сторін і діє до ... 7.2 Якщо до моменту закінчення строку дії договору ні одна із сторін не повідомить письмово іншу сторону про своє бажання припинити договірні відносини, договір вважається <b>продовженим (продовженим) на наступний календарний рік</b> .
8. Право власності на консигнаційний товар	8.1 <b>Товар, переданий консигнатору, є власністю консигнанта до моменту його передачі третій особі – покупцю</b> . 8.2 Ризик випадкової загибелі чи пошкодження товару лежить на Консигнаторі з моменту отримання товару на консигнацію.
9. Ціни та порядок розрахунків	9.1 Консигнант встановлює відпускні ціни на товар, що передається консигнатору для подальшої реалізації. <b>У випадку зміни цін, консигнант зобов'язаний терміново надати консигнатору необхідну письмову інформацію про перецінку товару. При цьому, відсоток винагороди консигнатора від заново сформованої ціни реалізації не змінюється</b> . 9.3 Консигнатор зобов'язаний реалізувати товар третім особам – покупцям за цінами <b>не нижче встановлених консигнатором</b> та на умовах розрахунку покупцями не пізніше 10 банківських днів з моменту отримання товару. У разі відшкодування товару за ціною нижчою, ніж встановлено консигнантом консигнатор <b>зобов'язаний відшкодувати консигнанту різницю в ціні за власний рахунок</b> .
10. Винагорода консигнатору	10.1 Винагорода консигнатору нараховується <b>від відпускної ціни консигнанта, зазначеної у видаткових накладних або актах прийому-передачі</b> *.
11. Порядок розрахунків	11.1 Консигнант зобов'язаний після підписання акту виконаних робіт (послуг) по договору консигнації та затвердження звітів консигнатора за звітний місяць перерахувати винагороду на поточний рахунок консигнатора. Підставою для складання акту виконаних робіт (послуг) є зарахування грошових коштів на поточний рахунок консигнатора.
12. Звітність	12.1 Консигнатор зобов'язаний <b>двічі на місяць станом на 15 та на останнє число кожного місяця</b> подавати консигнатору письмово за підписом керівника і головного бухгалтера та засвідченого печаткою звіт про кількість проданого товару та залишок нерезалізованого товару.

\* - якщо товар в асортименті, то варто прописати ставку відсотка винагороди на кожну номенклатуру товару.

Перейдемо до удосконалення відображення торгівлі на умовах консигнації в бухгалтерському обліку **ТОВ «Чернігівська Чайна Компанія»**, яке зареєстроване як суб'єкт господарювання у м. Чернігові. Дане підприємство займається оптовою торгівлею товарами продовольчої групи (чай, кава, печиво, цукерки, прянощі та ін.) та торгівлею на умовах консигнації із **ТОВ «Українські макарони»** макаронними виробами із м'яких та твердих

сортів пшениці відповідно до Договору консигнації від 20.03.2009 № 14/09-К, який урегулює взаємовідносини між даними підприємствами щодо торгівлі макаронними виробами на умовах консигнації.

Зробивши оцінку системи відображення торгівлі на умовах консигнації в бухгалтерському обліку ТОВ «Чернігівська Чайна Компанія» за допомогою первинних документів та зведених реєстрів, ми пропонуємо наступні удосконалення:

– затвердити в обліковій політиці порядок обліку товарів, отриманих на умовах консигнації, їх оцінку, процес переходу прав власності та ін., що дозволить здійснити регламентацію на рівні облікової системи підприємства та стане якісним джерелом інформації під час перевірок контролюючих органів;

– здійснити аналітичне виокремлення позабалансового рахунка 024 «Активи на відповідальному зберіганні» на 024.1 «Макаронні вироби із м'яких сортів пшениці на консигнаційному складі» та 024.2 «Макаронні вироби із твердих сортів пшениці на консигнаційному складі», що дозволить здійснювати кількісну та якісну оцінку наявності макаронних виробів у розрізі номенклатури;

– оскільки поставки консигнаційного товару на склад здійснюється систематично протягом місяця, то лише в кінці місяця складати одну зведену податкову накладну і реєструвати в Єдиному реєстрі податкових накладних, що зменшить навантаження бухгалтера, який займається веденням обліку ПДВ;

– при заповненні актів наданих послуг (винагорода за реалізацію товарів на умовах консигнації) у якості додатку до акту наводити інформацію щодо конкретного переліку товарів, які були реалізовані, із зазначенням грошової винагороди, що дозволить підвищити якість первинного документа.

У ході проведення дослідження з'ясовано сутність категорії «консигнація» та акцентовано увагу на практичні аспекти здійснення торгівлі на умовах консигнації:

– розглянуто авторське бачення складових договору консигнації;

– запропоновано ряд покращень обліку торгівлі на умовах консигнації ТОВ «Чернігівська Чайна Компанія».

Зазначимо, що запропонований перелік пропозицій удосконалення бухгалтерського обліку торгівлі на умовах консигнації був наданий директору ТОВ «Чернігівська Чайна Компанія» на розгляд та практичне втілення в господарську діяльність підприємства.

#### Список використаних джерел:

1. Сальникова Г. Договір консигнації як різновид договору про надання посередницьких послуг [Електронний ресурс] / Г. Сальникова // Бібліотека наукової юридичної періодики «Юридична Україна». – Режим доступу: <http://www.pravnuk.info>.
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс] // Сайт Верховної ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
3. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV [Електронний ресурс] // Сайт Верховної ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
4. Постанова КМУ «Про порядок віднесення операцій резидентів у разі провадження ними зовнішньоекономічної діяльності до договорів виробничої кооперації, консигнації, комплексного будівництва, оперативного та фінансового лізингу, поставки складних технічних виробів і товарів спеціального призначення» від 30.03.2002 року № 445 (втрата чинності від 01.01.2008р.) [Електронний ресурс] // Сайт Верховної ради України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
5. Васильєва В.А. Правове регулювання відносин за договором консигнації: Дис... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Прикарпатський ун-т ім. В. Стефаника. – Івано-Франківськ, 2000. – 202 арк. – Бібліогр.: арк. 175-196.
6. Долгов С.И. Основы внешнеэкономических знаний: Словарь-справочник / С.И. Долгов, В.В. Васильев, С.П. Гончарова и др. – М.: Высш. шк., 1994 – 432с.
7. What is consignment (Financial Dictionary) [Електронний ресурс] . – Investing Answers (The hottest investment trends and bold financial predictions). – Режим доступу: <http://www.investinganswers.com>.
8. Комиссионный товар – на балансе или за балансом? [Електронний ресурс]. – Gaap in UA. – Режим доступу: <http://www.gaap.in.ua>.
9. The free dictionary [Electronic Resource]. – Mode of access. – Режим доступу: <http://dictionary.law.com>.



### **Проблемы внедрения и дальнейшего развития управленческого учета**

*Аннотация:* В статье рассматриваются проблемы внедрения управленческого учета на предприятиях Республики Беларусь и России, выделены и систематизированы факторы, влияющие на внедрение управленческого учета, такие как методологические, организационно-технические, психологические группы факторов, которые напрямую воздействуют на систему управленческого учета; отражены этапы развития управленческого учета в Республике Беларусь и России; выделены основные проблемы дальнейшего развития управленческого учета, преодоление которых позволит вывести управленческий учет на новую плоскость.

*Ключевые слова:* управленческий учет, развитие, внедрение управленческого учета, группы факторов, проблемы развития, Республика Беларусь, Россия, ведение управленческого учета, эффективность, информация, предприятие, влияние.

В условиях отсутствия совершенной конкуренции на рынке, ограниченности ресурсов предприятия вынуждены не просто производить и реализовывать продукцию, а постоянно совершенствовать свою деятельность. Одним из факторов прогресса предприятия на сегодняшний день, на наш взгляд, является внедрение управленческого учета.

Исследование данной проблемы следует начать с опорой на понимание сущности такого понятия, как управленческий учет. Исходя из определений управленческого учета таких авторов учебной и периодической литературы, как Кавич А. Ю. [1], Кубаткина Г. А. [2], Левкович А. О. [3], управленческий учет стоит рассматривать как определенный порядок действий, направленный на извлечение из поступающего потока информации ответов на поставленные вопросы. Именно поэтому в широком смысле управленческий учет заключается в следующем.

Управленческий учет – порядок концентрирования искомой информации с целью ее дальнейшего изучения и интерпретации в условиях постановки конкретных целей и задач с учетом имеющихся ресурсов (трудовых, материальных, финансовых), необходимой для принятия оперативных, результативных управленческих решений, которые позволят улучшить показатели деятельности предприятия.

Одна из важнейших задач руководителя любого предприятия - с максимальной отдачей использовать имеющиеся в его распоряжении ресурсы. Для этого необходима информация о наличии таких ресурсов. Стандартный бухгалтерский учет такой информации не дает. Поэтому в середине XX века развитие рыночной экономики в индустриально-развитых странах выявило необходимость дополнения бухгалтерского (финансового) учета управленческим учетом. [5]

На сегодняшний день управленческий учет в Республике Беларусь находится на этапе очень медленного развития, фактического отсутствия внедрения в структуру крупных предприятий страны. Конечно же все эти процессы развития и внедрения управленческого учета по своему темпу намного отстают от общих тенденций, прослеживающихся в Западных странах.

Что касается ведения управленческого учета в России, то здесь нельзя ответить однозначно, с одной стороны процесс внедрения управленческого учета активно изучается, рассматриваются различные аспекты его ведения, некоторые предприятия стараются ввести у себя что-то похожее на управленческий учет, с другой стороны - ведение самых элементарных разделов управленческого учета в бумажных тетрадях и таблицах Excel трудно назвать полноценным ведением управленческого учета, в свою очередь, это не дает полного отражения действительности, что приводит к принятию неправильных управленческих решений руководителями, что, в свою очередь, ставит под сомнение авторитетность ведения управленческого учета, его значимость и необходимость внедрения на остальных предприятиях страны.

Тем не менее, в России управленческий учет все же применяется. Подтверждением тому служит явный интерес к этой теме в последние несколько лет, а также динамика продаж программных продуктов по автоматизации управленческого учета и бюджетированию. [6] Что позволяет отметить тот факт, что развитие управленческого учета в Республике Беларусь намного отстает от общих темпов его развития в России.

На наш взгляд, в России и Республике Беларусь это связано с влиянием различных групп факторов на предприятия, ключевыми из которых являются:

- 1) Методологические;
- 2) Организационно-технические;
- 3) Психологические.

Истоки проблем внедрения управленческого учета на предприятиях лежат в вышеуказанных группах факторов:

*Методологическая группа факторов*, на наш взгляд, формирует общее видение управленческого учета всех работников предприятия, непосредственно связанных с ведением данного учета. Проблема заключается в том, что неправильное видение работников отражается в их понимании таких ключевых понятий, как «управленческий учет», «задачи управленческого учета», «методика управленческого учета», «функции управленческого учета» и т.п. Неправильное видение смысла этих понятий при внедрении управленческого учета на предприятие приводит к тому, что работник не осознает значимость и важность правильного ведения этого учета, его внедрения, не видит неременность оперативного выполнения спектра работ, необходимых для ведения учета, сущность методов ведения учета и т.д. На уровне управления ведения учета влияние этой группы факторов можно заметить в рассогласованности интересов управленцев различных структурных подразделений. Всё это сказывается на значительном «торможении» внедрения и развития управленческого учета на предприятиях.

*Организационно-техническая группа* связана с непосредственной организацией ведения управленческого учета, а также с автоматизацией некоторых процессов управления с целью достижения поставленных целей субъектов хозяйствования. Эта группа находит свое отражение в проблемах связанных с «созданием автоматизированной системы сбора и получения информации о продажах, затратах, выручке, доходе и так далее» [1], а также с «созданием набора формализованных процедур, которые предоставляют менеджерам и управленцам всех уровней важную информацию, получаемую как из внутренних, так и из внешних источников, с отсутствием единой системы измерения для планирования и координирования учета, формирования коммуникационных связей между различными уровнями управления для показателей внутренней отчетности, проведением анализа и детализации в целях получения полной и исчерпывающей информации об объектах учета» [1] и т.д.

*Психологическая группа факторов*, на наш взгляд, отражает отсутствие необходимой гибкости и степени адаптации работников к внедрению управленческого учета, сложность подбора квалифицированных кадров, способных нести ответственность за правильное ведение учета, разработку автоматизированной системы сбора и получения информации и т.п.

На наш взгляд, влияние этих групп факторов на внедрение управленческого учета равнозначно, поэтому их вес в данной проблеме условно можно считать одинаковым, что графически можно представить следующим образом:

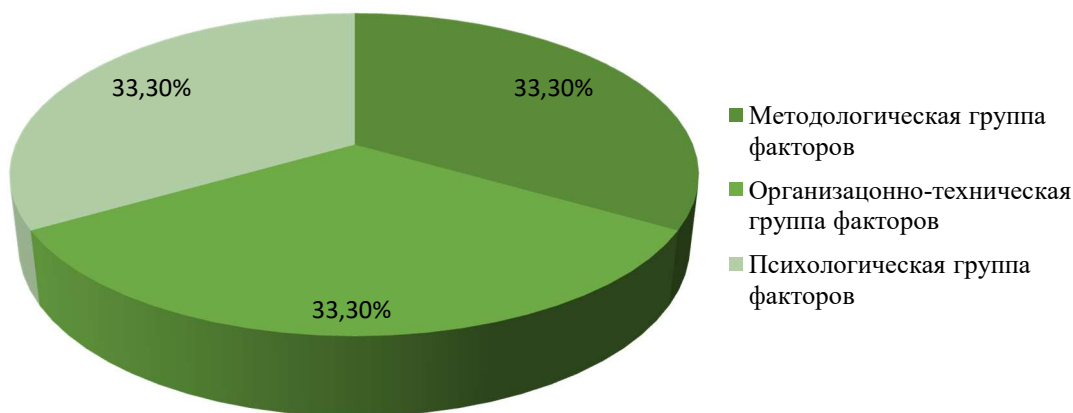


Рис. 1. «Соотношение различных групп факторов, влияющих на внедрение управленческого учета»

Основные проблемы дальнейшего развития управленческого учета, на наш взгляд, заключаются в следующем:

1) В управленческом учете не используются смешанные методологические подходы. Дальнейшее развитие должно обязательно включать смешанные методологические подходы, что отразится на развитии управленческого учета на предприятии;

2) Автоматизация управленческого учета неразрывно связана с её ограниченностью и дороговизной внедрения;

3) Имеет место неполноценная подготовка кадров в высшей школе, отсутствие систематического повышения уровня профессионализма работников, непосредственно связанных с ведением управленческого учета, что сказывается на их способности к обработке информации.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в Республике Беларусь и России действительно есть проблема внедрения и дальнейшего развития управленческого учета на предприятиях. Проблемы его внедрения связаны с методологическими, организационно-техническими, психологическими группами факторов, которые напрямую воздействуют на систему управленческого учета. Дальнейшее развитие управленческого учета на

предприятиях возможно при внедрении смешанных методологических подходов в систему, преодоление барьеров, связанных с ограниченностью и дороговизной автоматизации управленческого учета, а также при более тщательной подготовке кадров в высшей школе, внедрение системы систематического повышения уровня профессионализма работников.

Но стоит отметить, что при внедрении и развитии управленческого учета на предприятии следует брать во внимание все его особенности, специфику его деятельности, именно поэтому управленческий учет, который по сути своей является формализованной формой отчетности, должен быть успешно адаптирован для конкретного предприятия, учитывать все его особенности и факторы, на него влияющие: «Нет универсальных рецептов ни в управлении, ни во внедрении изменений - все определяется ситуацией конкретного предприятия в конкретный период времени. Найти свой собственный вариант, изучив опыт коллег, но не копируя его слепо, - вот главная задача руководителя[7]».

#### Список литературы:

- 1) Кавич, А. Ю. Проблемы внедрения управленческого учета в организации [Текст] / А. Ю. Кавич, В. Ф. Трунина // Экономика, управление, финансы: материалы II междунар. науч. конф. (г. Пермь, декабрь 2012 г.). — Пермь: Меркурий, 2012. — С. 125-128.
- 2) Кубаткина, Г. А. Совершенствование управленческого учета в гостиничном бизнесе/ Г. А. Кубаткина// Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук [Электронный ресурс]. — 2012. — Режим доступа : [http://artlib.osu.ru/web/avtoref\\_all/3018\\_20120203.pdf](http://artlib.osu.ru/web/avtoref_all/3018_20120203.pdf). — Дата доступа : 01.10.2015
- 3) Левкович, А. О. Управленческий учет «по понятиям» и «по жизни» / А. О. Левкович// Финансовый директор. — №12. — 2006. — С. 62-68.
- 4) Козловская, Е. Подготовка управленческой учетной политики / Е. Козловская // Финансовый директор. - № 11. — 2007. — С. 20-24.
- 5) Подсевалова, Е. Е. Проблемы внедрения системы управленческого учета на предприятиях [Электронный ресурс]. — 2009. — Режим доступа: [http://www.rusconsult.ru/common/news/news\\_2200.html](http://www.rusconsult.ru/common/news/news_2200.html). - Дата доступа: 01.11.2015
- 6) Боровков, П. Управленческий учет — опыт и практика [Электронный ресурс]. — Режим доступа:<http://avuar.ru/upravlencheskij-uchet-opyt-i-praktika/>. — Дата доступа: 18.11.2015.
- 7) Гончарук, В. А. Развитие предприятия [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m62/>. — Дата доступа: 18.11.2015

**Шавурська О.В.**, к.е.н.

*Житомирський торговельно-економічний коледж*

*Київського національного торговельно-економічного університету (м. Житомир, Україна)*

e-mail: [helen\\_of5@mail.ru](mailto:helen_of5@mail.ru)

### **Облікове забезпечення управління лісокористування на засадах сталого розвитку**

Обґрунтовано теоретичні положення та розроблено рекомендації з удосконалення бухгалтерського обліку операцій з лісокористування на засадах сталого розвитку, що сприяє збереженню й ефективному використанню лісових ресурсів. Теоретично обґрунтовано комплексний методичний підхід до бухгалтерського обліку операцій з лісокористування, що враховує особливості лісової галузі, вимоги національних положень стандартів бухгалтерського обліку та принципи концепції сталого розвитку.

The article is devoted to substantiation of theoretical issues and development of recommendations on improving accounting of forest management transactions that ensures the conservation and efficient usage of forest resources at the microeconomic level. The complex methodic approach towards accounting for forest management transactions that takes into account the specific features of forest industry as well as the requirements of national accounting standards (provisions) and principles of the sustainable development concept has been theoretically grounded.

**Актуальність теми.** Концепція сталого розвитку спрямована на збереження, раціональне використання та примноження лісових ресурсів. Україна відноситься до малолісистих територій, оскільки лісистість становить 15,9 % та понад 4 млн. га лісу забруднено радіонуклідами внаслідок аварійних викидів на ЧАЕС. Проте лісові ресурси мають значний потенціал, адже середній запас деревини на корені на 1 га становить близько 218 м<sup>3</sup> [1] (сьоме місце в Європі), а за площею – 8 місце. Нераціональне лісокористування та погіршення санітарного стану лісових ресурсів, зниження темпів їх природного відновлення, забруднення навколишнього середовища токсичними речовинами становлять загрозу національній екологічній безпеці держави.

Вищевикладене зумовило необхідність пошуку нових економічних інструментів реалізації положень концепції стійкого розвитку, яка ратифікована в Україні, з метою раціонального лісокористування. Для забезпечення лісокористування на засадах стійкого розвитку потрібна оперативна та достовірна облікова інформація про наявність і стан лісових ресурсів. Це зумовлює потребу в розробці теоретико-методичних засад облікового забезпечення процесу управління лісовими ресурсами та лісовою продукцією на засадах стійкого розвитку.

Запас деревини в лісах оцінюється в межах 2102 млн. м<sup>3</sup>. Загальна середня зміна запасу сягає 35 млн. м<sup>3</sup>. Середня щорічна зміна запасу на 1 га у лісах Держлісагентства дорівнює 4 м<sup>3</sup> і коливається від 5 м<sup>3</sup> в Карпатах до 2,5 м<sup>3</sup> у степовій зоні [1]. Поступове збільшення запасу деревини підтверджує значний економічний і природоохоронний потенціал лісів України. Проте, починаючи з 2012 р. спостерігається негативна тенденція щодо співвідношення обсягів відтворення лісових ресурсів

і обсягів заготівлі. Зниження обсягів відтворення лісових ресурсів у 2012-2013 роках призведе до зниження запасу деревини на корені. Враховуючи довготривалий період (50-70 років) відтворення лісових ресурсів, неконтрольовані та самовільні рубки лісових ресурсів, таке виснажливе лісокористування загрожує екологічній безпеці країни.

Нераціональне лісокористування в провідних країнах світу та Україні спостерігалось починаючи з XVIII ст., коли економіка розвивалася швидкими темпами, за рахунок екстенсивного використання природних ресурсів. Стрімкий розвиток виробничих потужностей призвів до зміни ландшафтів на великих територіях і знищення лісових ресурсів, виснаження ґрунтів внаслідок надзвичайної інтенсифікації сільського господарства. У XX ст. екологічні проблеми загострилися у зв'язку з поширенням науково-технічного прогресу та усвідомленням людством факту обмеженості природних ресурсів. Домінуючою концепцією була концепція економічного зростання, відповідно до якої, критерієм ефективності господарської діяльності вважалося одержання максимальної економічної вигоди при мінімальних витратах.

У 70-роки XX ст. розпочалася робота вчених над основними положеннями концепції стійкого розвитку, яка покликана зберегти обмежені природні ресурси для майбутніх поколінь і зменшити антропогенний вплив на навколишнє природне середовище. Одним із основних постулатів цієї концепції є припинення нераціонального використання природних ресурсів, що може бути досягнуто за рахунок впровадження екологозберігаючих технологій. Ефективною вважається господарська діяльність, що передбачає одержання максимально можливої економічної вигоди при найменшому впливі на природне середовище.

У 1992 році в м. Ріо-де-Жанейро відбулася Конференція ООН за участю представників 179 держав щодо охорони навколишнього середовища і розвитку. За результатами цієї конференції одностайно ухвалено Декларацію Ріо, за якою концепція стійкого розвитку визнана домінуючою ідеологією розвитку людства в XXI ст. Згідно з Декларацією Ріо стійкий розвиток трактується як такий розвиток, що одночасно забезпечує: задоволення зростаючих матеріальних потреб населення, а також раціональне та ефективне використання природних ресурсів, підтримання сприятливих для здоров'я людини природно-екологічних умов життєдіяльності, збереження, відтворення і примноження якості довкілля та ресурсного потенціалу виробництва.

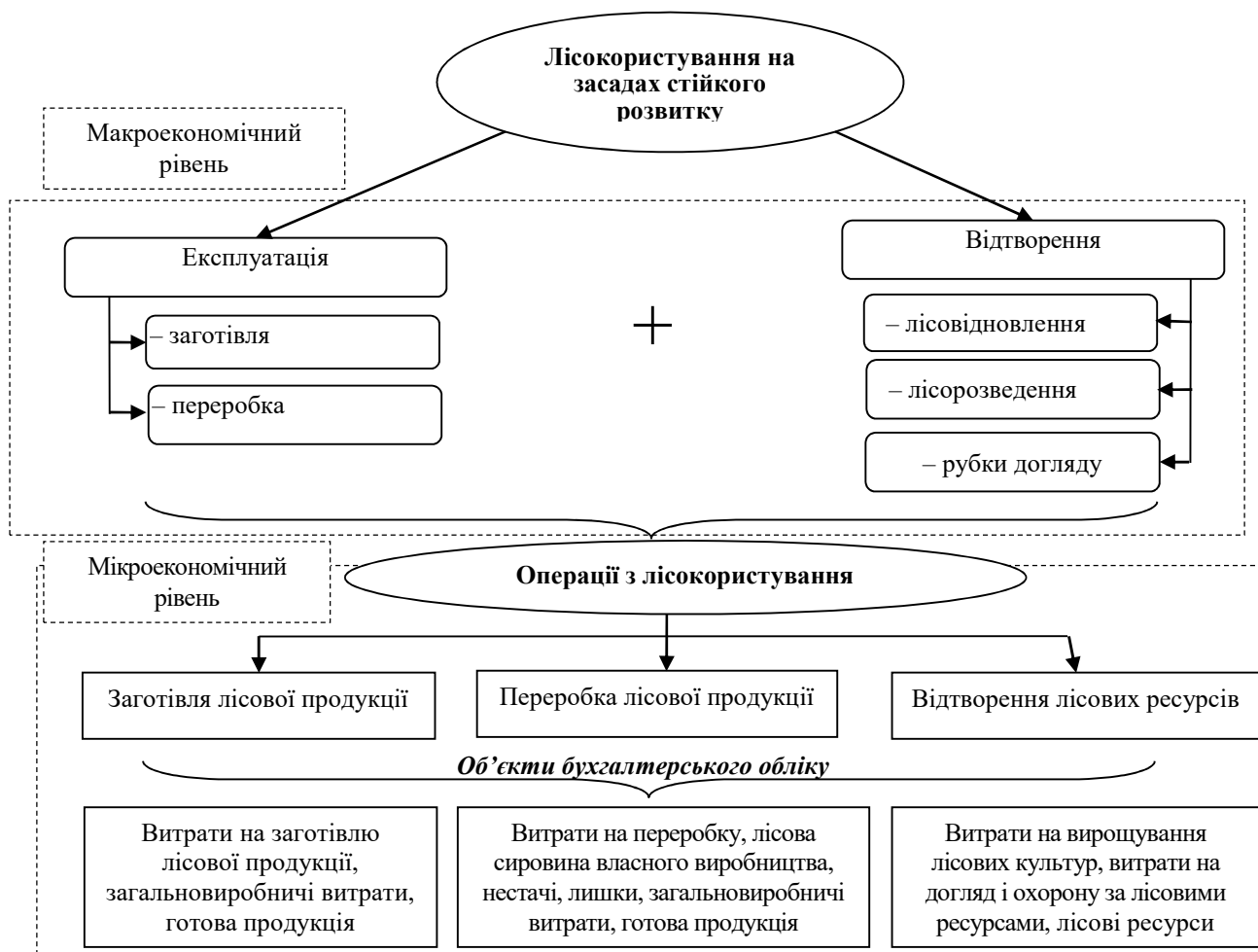
18-23 жовтня 2009 році в м. Буенос-Айрес відбувся XIII Всесвітній лісовий конгрес, участь в якому прийняли понад 7 тис. учасників з 160 країн світу. За підсумками конгресу визначені перспективи розвитку лісового сектору в світі, зокрема: перехід до стійкого лісоуправління у світовому масштабі, збереження біорізноманіття лісів, інноваційний розвиток підприємств лісового комплексу на основі впровадження екотехнологій та стратегії інвестиційної і фінансової політики стійкого розвитку лісового господарства, а також розглядалися можливості впровадження приватної власності на лісові ресурси.

20-22 червня 2012 року в м. Ріо-де-Жанейро відбулася конференція ООН "Ріо + 20" щодо результатів впровадження концепції стійкого розвитку. Підсумковий документ Конференції ООН зі стійкого розвитку "Майбутнє, якого ми хочемо" підтвердив необхідність побудови гармонічних відносин людини з природою з метою збереження навколишнього середовища. Концепцію стійкого розвитку було запропоновано розглядати як ноосферний мобілізаційний проект, який повертає людську цивілізацію в гармонійний стан з природою, і одночасно забезпечує високий рівень сходження до вищої якості життя на більш високому щаблі творчої еволюції світу. Одним з головних засобів і шляхів такого сходження є "благі управління" на глобальному рівні, що опирається на колективний розум людства. За результатами конференції "Ріо + 20" прийнята Декларація природного капіталу, яка передбачає необхідність включення інформації про відтворення та використання природного капіталу в систему бухгалтерського обліку та звітність суб'єктів господарювання.

Отже, лісокористування на засадах сталого розвитку – це такі методи та способи експлуатації лісових ресурсів, що одночасно забезпечують задоволення потреб населення у деревній і недеревній лісовій продукції, а також підтримання сприятливих для здоров'я людини природно-екологічних умов життєдіяльності, збереження, відтворення і примноження лісоресурсного потенціалу вітчизняних підприємств.

Концепція сталого розвитку визнана домінуючою ідеологією розвитку людства у XXI ст. Проте, досі не розроблений механізм господарювання, який забезпечував би реалізацію цієї концепції. Враховуючи ратифікацію концепції сталого розвитку в Україні, виникла необхідність обліку природних ресурсів, оскільки для забезпечення раціонального лісокористування потрібна оперативна та достовірна облікова інформація про наявність і стан лісових ресурсів. У зв'язку з вищезазначеним актуальним є розширення інформаційної бази бухгалтерського обліку лісових господарств. Першочерговим завданням є удосконалення облікового забезпечення підприємств лісового комплексу на мікроекономічному рівні шляхом включення до складу активів лісових ресурсів.

Розроблено теоретичні засади реалізації концепції стійкого розвитку операцій з лісокористування (рис. 1), що передбачають формування системи інформаційного забезпечення управління лісовими ресурсами. В основу розроблених теоретичних положень бухгалтерського обліку операцій з лісокористування покладено виділені напрями господарських операцій з лісокористування (заготівля лісової продукції та її переробка, відтворення лісових ресурсів), що дозволило сформуванню удосконалення організаційно-методичного забезпечення бухгалтерського обліку.



**Рис. 1. Об'єкти бухгалтерського обліку операцій з лісокористування**

Отже, поняття “лісокористування” охоплює два взаємопов’язані між собою процеси – експлуатацію та відтворення лісових ресурсів, адже здійснення заготівельних робіт не може бути невиснажливим без обов’язкового проведення лісовідновлювальних робіт.

На макроекономічному рівні лісокористування характеризує форми, методи та способи експлуатації та відтворення лісових ресурсів. Процес експлуатації лісових ресурсів на засадах стійкого розвитку включає заготівлю деревної та недеревної лісової продукції, переробку лісової сировини та відходів, використання захисних і рекреаційних функцій лісових ресурсів. Відтворення лісових ресурсів є невід’ємною складовою лісокористування, яке включає два процеси: лісовідновлення та лісорозведення (створення лісових насаджень і збереження продукуючого запасу деревини на корені) і періодичне проведення рубок догляду для вилучення лісових насаджень, які мають низьку продуктивність. Ці два аспекти єдиного процесу відтворення лісових ресурсів суперечливі, оскільки збільшення обсягів заготівлі деревини при проведенні рубок догляду призводить до зменшення запасу лісових ресурсів, і навпаки.

На мікроекономічному рівні операції з лісокористування включають операції з заготівлі лісової продукції та її переробки, а також операції з відтворення лісових ресурсів. Інформація про вищепераховані процеси відображається в системі бухгалтерського обліку. Виділено напрями господарських операцій з лісокористування (заготівля лісової продукції та її переробка, відтворення лісових ресурсів), що дозволило уточнити склад об’єктів бухгалтерського обліку та контролю для подальшого удосконалення їх організаційно-методичного забезпечення.

Для забезпечення функціонування підприємств лісового комплексу на засадах сталого розвитку необхідним є докорінне реформування системи управління таких підприємств, зокрема в частині бухгалтерського обліку та контролю виокремлено наступні напрями:

- розроблення механізму забезпечення екологічної безпеки України через удосконалення організаційно-методичного забезпечення бухгалтерського обліку операцій з лісокористування;
- удосконалення нормативно-правової бази (формування нового положення (стандарту) бухгалтерського обліку та методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку операцій з лісокористування з врахуванням специфіки діяльності підприємств лісового комплексу та принципів концепції стійкого розвитку);

- розробка системи інформаційного забезпечення екологічно орієнтованого управління лісовими ресурсами на мікроекономічному рівні;
- посилення зовнішнього та внутрішнього контролю за збереженням і відтворенням лісових ресурсів, використанням лісової продукції;
- визначення концептуальних основ побудови системи внутрішнього контролю операцій з лісокористування для реалізації державної стратегії збереження лісового фонду.

Для забезпечення переходу лісового сектору економіки на засади стійкого розвитку необхідно реформувати систему бухгалтерського обліку таких суб'єктів господарювання. В системі бухгалтерського обліку мають знайти відображення лісові ресурси та втрати завдані навколишньому середовищу через нераціональне лісокористування, що дозволить сформувати на мікроекономічному рівні інформаційне забезпечення для управління лісовими ресурсами.

Доведено, що лісові ресурси мають бути ідентифіковані в складі довгострокових біологічних активів, оскільки відповідають критеріям віднесення до останніх:

- 1) підприємство здійснює управління лісовими ресурсами та контроль за їх використанням;
- 2) суб'єкту господарювання перейшли ризики й вигоди, пов'язані з використанням лісових ресурсів у господарській діяльності;
- 3) здатність до біологічної трансформації;
- 4) вартість активу може бути достовірно визначена;
- 5) площа лісової ділянки відповідає законодавчо визначеним нормам.

Лісові ресурси віднесено до специфічного виду біологічних активів, оскільки вони відповідають основному їх критерію – здатність до біологічної трансформації, тобто лісовим ресурсам характерні процеси росту, дегенерації та відтворення, виробництва, які призводять до якісних та кількісних змін в таких ресурсах.

Підприємства лісового комплексу відображають витрати на проведення заготівельних і відновлювальних робіт у складі незавершеного виробництва. Проте, зазначені витрати мають різну економічну природу. Визнання витрат на відтворення лісових ресурсів у складі поточних виробничих витрат суперечить принципам бухгалтерського обліку, зокрема: превалювання сутності над формою та повного висвітлення. Витрати на лісозаготівельні роботи віднесено до поточних витрат основної діяльності, оскільки заготівельний процес триває 1 рік, а витрати на відтворення лісових ресурсів – до капітальних витрат (50-70 р.). Основним критерієм визнання витрат на відтворення лісових ресурсів вважаємо тривалість періоду підготовки до використання за призначенням, який перевищує один вегетаційний період. Тому витрати, пов'язані з вирощуванням, охороною та доглядом за деревними ресурсами, запропоновано відображати у складі витрат на формування довгострокових біологічних активів. Для формування аналітичних розрізів щодо витрат на догляд та охорону за лісовими ресурсами запропоновано відкривати наступні аналітичні рахунки до субрахунку 155: 1 “Витрати на висаджування лісових культур”, 2 “Витрати на догляд за лісовими ресурсами” та 3 “Витрати на охорону лісових ресурсів”.

Враховуючи галузеві особливості підприємств лісового комплексу, технічна документація про лісогосподарську діяльність є основним інформаційним джерелом, яка містить детальну інформацію про витрати на відтворення, охорону та заготівлю за весь їх період розвитку, яка формується за кожним кварталом лісових ресурсів. У зв'язку з цим місцем виникнення витрат на заготівлю та відтворення лісових ресурсів є квартали, на які поділено ділянки.

Проведене на підприємствах лісового комплексу анкетування на підприємствах Житомирської області свідчить, що норми П(С)БО 30 “Біологічні активи” ігноруються цими суб'єктами господарювання, що призводить до невідповідності методики бухгалтерського обліку лісових ресурсів вимогам національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку. Доведено, що методичне забезпечення бухгалтерського обліку операцій з лісокористування має враховувати два різні процеси – відтворення та використання лісових ресурсів.

Отже, відсутність розробленого механізму господарювання, який би забезпечував збереження, відтворення та раціональне використання лісових ресурсів призводить до втрати національного багатства країни. Розроблено теоретичні засади реалізації концепції стійкого розвитку операцій з лісокористування, що передбачають формування системи інформаційного забезпечення раціонального лісокористування шляхом формування інформаційного забезпечення управління збереженням, відтворенням і використанням лісових ресурсів на мікро- та макрорівнях.

Нерозробленість вимог національних положень стандартів бухгалтерського обліку в частині визнання лісових ресурсів та класифікації витрат, пов'язаних з лісокористуванням, призводить до викривлення інформації про ці повільно відтворювальні природні ресурси. Розроблено методичне забезпечення бухгалтерського обліку операцій із заготівлі лісової продукції передбачає ідентифікацію та групування витрат на проведення заготівельних робіт на субрахунку 231 “Витрати на заготівлю деревини”, а лісовідновлювальних робіт на рахунку 155 “Придбання «вирощування» довгострокових біологічних активів”, що дозволяє своєчасно отримати повну та достовірну інформацію щодо собівартості деревини, заготовленої під час проведення рубок головного користування та створить належну інформаційну підтримку прийняття управлінських рішень.

#### Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт державного агентства лісових ресурсів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dklg.kmu.gov.ua>
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 “Біологічні активи” від 05.12.2005 р. № 790 зі змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua>

### **Инновационный потенциал предприятия как детерминанта его инновационного развития**

*Аннотация:* В современных условиях хозяйствования наряду с традиционными ресурсами предприятия важное значение приобретают интеллектуальные ресурсы, которые выступают индикатором готовности предприятия к инновационным преобразованиям.

*Ключевые слова:* потенциал, инновационное развитие, знания, ресурсы, мотивация

Из всех видов ресурсов (потенциалов), обеспечивающих экономический рост, наибольшее значение для уровня конкурентоспособности региона и в целом государства в соответствии с тенденциями развития мировой экономики (гиперконкуренции) имеют инновационные, интеллектуальные и инвестиционные ресурсы.

В настоящее время эффективное функционирование промышленного предприятия в значительной степени зависит от уровня развития и использования им своего интеллектуального потенциала. Развитость интеллектуальной составляющей в инновационном потенциале предприятия является решающим фактором роста производительности труда и повышения его конкурентоспособности. Носителем интеллектуального потенциала является работник предприятия, обладающий определенными знаниями, умениями, опытом.

По данным ПРООН, по индексу развития человеческого потенциала в 2014 г. Беларусь находилась на 53 месте среди 176 стран мира и вошла в группу стран с высоким уровнем развития человеческого потенциала, опередив все страны СНГ [1]. Таким образом, имея ограниченные ресурсы, но обладая определенным значительным человеческим потенциалом, предприятиям Республики Беларусь необходимо активно использовать интеллектуальный потенциал как составляющую человеческого потенциала с целью инновационного развития страны.

Интеллектуальный потенциал предприятий является источником новых знаний, идей, информации, которые могут повысить эффективность экономики в целом. Именно поэтому его изучение на сегодняшний момент является особенно актуальным.

Однако в настоящее время в литературе отсутствует целостное определение понятия и характеристики интеллектуального потенциала. В самом общем виде можно обозначить интеллектуальный потенциал как совокупность знаний, которыми обладают сотрудники предприятия, и их можно использовать для достижения цели предприятия [2, с.122]. Кроме того, в данную категорию некоторые исследователи относят наличие базы интеллектуальных разработок сотрудников (идей, рациональных предложений и т.д.), интеллектуальную материальную базу, интеллектуальный научно-технический потенциал, коммерческие секреты, торговая марка и др.

Важное значение при управлении интеллектуальным потенциалом является его измерение, т.е. определение количества интеллектуальных ресурсов на данном предприятии в определенный момент. Это позволит предприятию учитывать уровень интеллектуального потенциала при разработке стратегии его развития.

Для того чтобы измерить интеллектуальный потенциал, необходим набор определенных показателей. В их числе можно выделить следующие.

1 *Основной интеллектуальный потенциал*, который представлен профессионально-квалификационным и творческим потенциалом. Профессионально-квалификационный потенциал - это совокупность способностей, профессиональных навыков работников организации, необходимых для выполнения ими своих профессиональных обязанностей, и создание условий на предприятии для совершенствования и развития навыков и умений персонала. Его можно оценить при помощи следующих показателей:

- половозрастной состав;
- образовательный уровень персонала;
- стаж работы;
- квалификация рабочих;
- переподготовка и повышение квалификации,
- численность лауреатов государственных званий и профильных выставок.

В рамках каждого показателя соответственно выделяются определенные характеристики. Например, внутри показателя «образовательный уровень персонала», возможна группировка персонала следующим образом: неполное среднее образование, среднее, среднее специальное и неполное высшее, высшее, ученая степень.

Творческий потенциал - это совокупность способностей работников предприятия к постановке и решению новых творческих задач, созданию качественно нового продукта, отличающегося неповторимостью и уникальностью, а также к созданию условий на предприятии для проявления этих творческих способностей. Творческий потенциал можно измерить при помощи следующих показателей:

- количество лицензий, патентов, изобретений, торговых марок, промышленных образцов в целом, а также в отношении к общей численности персонала, численности руководителей, специалистов;
- удельный вес новой продукции в общем объеме продаж (к новой продукции относится продукция, которая освоена и выпускается в течение срока до трех лет; при исчислении показателя продукция берется в натуральном выражении по количеству ассортиментных групп);
- количество рационализаторских предложений по улучшению деятельности организации в отношении к общей численности персонала;
- количество ежегодно реализуемых мероприятий, предусмотренных организационно-техническими планами и программами.

2 Вспомогательный интеллектуальный потенциал включает следующие элементы: интеллектуальное материальное обеспечение; интеллектуальный научно-технический потенциал; интеллектуальная информационная база. Рассматривая эти элементы, можно выделить в их числе следующие показатели:

2.1 Интеллектуальное материальное обеспечение включает следующие показатели:

- количество персональных компьютеров, приходящихся на одного работающего в подразделении;
- доступность и качество современных средств связи;
- наличие компьютерных систем поддержки системы управления предприятием и др.

2.2 Интеллектуальный научно-технический потенциал включает:

- объем научно-исследовательских работ;
- число полученных патентов и рационализаторских предложений;
- число наград за новые разработки и участие в выставках и конференциях;
- публикации в научных журналах и др. Этот показатель должен дать обобщенное количественное выражение интеллектуального развития данного подразделения в целом.

2.3 Интеллектуальная информационная база характеризуется возможностью фиксирования знаний индивида (главные лица на предприятии) так, чтобы их можно было передавать другим и сохранять в базе знаний, информацией о потребителях и поставщиках, историей взаимоотношений с клиентами и др.

По каждой группе показателей целесообразно рассчитывать интегральный показатель, а затем свести интегральные показатели в единый путем суммирования по каждой группе. Для сопоставления показателей в рамках интегральных оценок групп и вычисления итогового рейтинга используются взвешенные суммы, в которых весовые коэффициенты задаются экспертным путем. Однако представленный набор показателей не является исчерпывающим и может быть дополнен другими показателями.

Процесс изменения интеллектуального потенциала предприятия и его подразделений целесообразно проводить ежегодно. Постоянное отслеживание динамики и своевременное проведение корректирующих мероприятий позволит более эффективно использовать интеллектуальный потенциал для улучшения показателей деятельности предприятия.

Измерение интеллектуального потенциала предприятия призвано решить следующие задачи:

- подтверждение возможностей предприятия в достижении своих стратегических целей (располагает ли организация необходимыми кадрами и технологиями);
- реструктуризация предприятия (какие функции выделить в новой организационной структуре, а какие, наоборот, объединить, ликвидировать и т. д.);
- выявление более действенных механизмов мотивации труда на основе анализа творческого потенциала;
- расширение границ корпоративной культуры путем создания базы знаний, содержащей сведения о каждом элементе интеллектуального потенциала предприятия.

Измерение интеллектуального потенциала предприятия предполагает получение интегральной оценки с соответствующим ее значением. Поэтому целесообразно было бы определить типы предприятий в соответствии с их интеллектуальным потенциалом. Для этого необходимо определить определенный диапазон изменения интегрального показателя интеллектуального потенциала предприятия. В соответствии с этим можно говорить о наличии трех типов интеллектуального потенциала:

1 Первый тип - слабый интеллектуальный потенциал, когда его величина в течение длительного периода времени остается ниже определенного диапазона значений. Постоянство такой ситуации свидетельствует о деградации предприятия, неспособности его к инновационной деятельности и необходимости определенных преобразований.

2 Второй тип - пороговый (средний уровень) интеллектуального потенциала характеризуется соответствием его величины определенному диапазону, опускаться ниже которого губительно для деятельности предприятия.

3 Третий тип - высокий интеллектуальный потенциал, превышающий определенный диапазон значений в течение определенного периода времени. Данный тип характерен для предприятий, активно занимающихся инновационной деятельностью, стремящихся к постоянному обновлению.



Кроме того, измерение интеллектуального потенциала каждым предприятием и предоставление данных в местные управляющие органы позволить иметь представление об интеллектуальном потенциале региона и является достаточно важным для разработки и реализации социально-экономической политики региона и в целом государства.

Исследование интеллектуального потенциала как ключевого элемента инновационного развития предприятия показало, что последний находится на достаточно низком уровне и имеет тенденцию к снижению. Одной из причин данной ситуации, на наш взгляд, является отсутствие мотивации работников предприятия, готовых постоянно умножать знания, делиться ими и повышать уровень своего интеллекта.

В основе мотивации персонала лежит система стимулов, когда любые действия подчиненного должны иметь для него положительные или отрицательные последствия с точки зрения удовлетворения его потребностей или достижения его целей. В настоящее время организация эффективной системы стимулирования персонала является одной из наиболее сложных практических проблем менеджмента, в частности менеджмента интеллектуального потенциала. Многие исследователи данное направление выделяют как управление знаниями, однако, в данном случае управление не только знаниями, но и идеями.

Система мотивации персонала может быть основана на самых разнообразных методах, выбор которых зависит от проработанности системы стимулирования на предприятии, общей системы управления и особенностей деятельности самого предприятия.

Социологические исследования показывают, что наибольший вес среди форм мотивации имеет оклад и индивидуальная надбавка, а затем уже следуют различные виды премий, на фоне других выделяются медицинское страхование, возможность получения кредитов и материальная помощь. Значимыми так же являются следующие мотивационные формы: хороший моральный климат в коллективе, карьера, хорошие условия труда, оплата путевок, социальные отпуска.

Рассматривая мотивацию персонала предприятия с целью повышения интеллектуального потенциала, следует отметить мотивацию менеджеров, отвечающих за «интеллектуализацию» предприятия, и тех работников, которые тем или иным образом вносят вклад в этот процесс: это могут быть как рабочие, так и ИТР, служащие, то есть практически все работники предприятия. Известно, что японские компании поощряют за внесение предложений, новшеств и даже самых малых усовершенствований всех без исключения работников предприятия. И это приносит пользу для роста эффективности японским фирмам.

Таким образом, следует заключить, что повышение уровня интеллектуального потенциала предприятия с целью инновационного развития невозможно без мотивации работников предприятия. Виды стимулирования могут выбираться в зависимости от целей предприятия. Только в этом случае работники предприятия будут готовы повышать свой образовательный уровень, генерировать знания, идеи и таким образом способствовать инновационному развитию предприятия.

#### **Список использованных источников и литературы:**

1 Республика Беларусь в международном рейтинге по индексу человеческого развития [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/mezhdunarodnye-sravneniya/operativnaya-informatsiya/respublika-belarus-v-mezhdunarodnom-reitinge-po-indeksu-chelovecheskogo-razvitiya/>. Дата доступа: 20.11.2015 г.

2 Селезнев, Е.Н. Интеллектуальный потенциал – показатель состояния интеллектуального капитала и эффективности его использования / Е.Н. Селезнев // Финансовый менеджмент. – 2004. - № 5. – С. 122-129.

**Шуляр М. М.**, студент гр. БО – 121,

**Андросенко О. О.**, к.е.н., викладач

*Навчально-науковий інститут економіки*

*Чернігівського національного технологічного університету (м. Чернігів, Україна)*

e-mail: shuliarmaks@mail.ru

### **Проблеми розвитку транспортної галузі в Україні**

Транспорт - одна з найважливіших галузей національної економіки, ефективне функціонування якої є необхідною умовою стабілізації структурних перетворень економіки, розвитку зовнішньоекономічної діяльності, задоволення потреб населення та суспільного виробництва у перевезеннях, захисту економічних інтересів України.

Економічна криза в Україні зумовила значне загострення ситуації на транспорті. Триває спад обсягів перевезень, критичного рівня досяг фінансовий стан галузі, зношується матеріально-технічна база, що призводить до зростання потреб у реконструкції, ремонті та технологічному обслуговуванні. Незадовільно вирішуються питання технічних інновацій та технологічної модернізації, не задовольняються мінімальні соціальні потреби працівників галузі. Неповною мірою використовуються потенційні можливості транспортно-дорожнього комплексу щодо розвитку експорту транспортних послуг.

Рівень розвитку транспортної системи держави - одна з найважливіших ознак її технологічного процесу. За умови інтеграції до європейської та світової економіки, потреба у високорозвиненій транспортній системі дедалі посилюється - вона має стати базисом для ефективного входження України до світового співтовариства та зайняти в ньому місце, яке б відповідало рівню високорозвиненої держави.

Проблеми розвитку транспортної системи України можна охарактеризувати наступним чином:

- безупинне старіння основних фондів, недостатнє їх оновлення та невідповідність їх технічного рівня перспективним вимогам;
- незадовільний транспортно-експлуатаційний стан шляхів сполучення;
- зниження рівня конкурентоспроможності вітчизняного транспорту на світових ринках перевезень;
- недостатнє використання експортного потенціалу транспортних послуг;
- слабкий ступінь використання геополітичного положення України та можливостей її транспортних комунікацій для міжнародного транзиту вантажів територією України;
- зростання транспортної складової у вартості товарів;
- незадовільний стан безпеки перевезень;
- значне екологічне навантаження транспорту на оточуюче середовище;
- низький рівень міжгалузевої координації у розвитку транспортної інфраструктури, що призводить до роз'єднання єдиного транспортного простору, нераціонального використання ресурсів і зниження ефективності використання транспорту;
- повільне вдосконалення транспортних технологій та недостатня їх пов'язаність з виробничими, торговельними, складськими і митними технологіями;
- неприпустимо низький рівень інформатизації транспортного процесу та інформаційної взаємодії транспорту з іншими галузями економіки;
- недостатня ефективність фінансово-економічних механізмів, що стимулюють надання інвестицій на розвиток транспорту;
- відставання у реалізації державних і галузевих програм в області окремих видів діяльності, видів транспорту, транспортного машинобудування, розбудови державного кордону [2].

Функціонування транспортної галузі не є рівномірним та безперервним. Зростання чергується з процесами застою та спадом, тобто зниженням ділової активності. Такі періодичні коливання свідчать про циклічний розвиток галузі.

Традиційно, фактори які спричиняють виникнення кризи поділяють на зовнішні та внутрішні. В сучасних умовах виникає ряд нових чинників, які потрібно відзначити у зв'язку із здійсненням антициклічної політики.

По-перше, це явище синхронізації економічних циклів, тобто збіг циклічних коливань в різних країнах і регіонах, що пояснюється розвитком партнерських зв'язків між регіонами, поглибленням науково-технічної співпраці і утворенням транснаціональних корпорацій. При проведенні антициклічного регулювання уряд повинен враховувати останнє і прагнути синхронізувати свої заходи, направлені на згладжування циклічних коливань, з аналогічними заходами, що проводяться в інших країнах.

По-друге, слід пам'ятати, що посилюванню кон'юнктурних коливань сприяють такі явища, як інфляція, монополізація економіки, порушення господарських пропорцій та ін. Тому всі заходи, які проводяться в цілях їх подолання (антиінфляційна політика, боротьба з монополізмом і т.п.), можна розглядати як окремі випадки регулювання економічного циклу [3].

Податковим кодексом України з 01 січня 2015 року було запроваджено транспортний податок.

Платниками транспортного податку є фізичні та юридичні особи, в тому числі нерезиденти, які мають зареєстровані в Україні згідно з чинним законодавством власні легкові автомобілі.

Об'єктом оподаткування є легкові автомобілі, які використовувалися до 5 років і мають об'єм циліндрів двигуна понад 3000 куб. см.

Ставка податку встановлюється з розрахунку на календарний рік у розмірі 25 тисяч гривень за кожен легковий автомобіль, а базовий податковий (звітний) період дорівнює календарному року.

Платники податку - юридичні особи самостійно обчислюють суму податку станом на 1 січня звітного року і до 20 лютого цього ж року подають контролюючому органу за місцем реєстрації об'єкта оподаткування декларацію, з розбивкою річної суми рівними частками поквартально. Сплачується податок юридичними особами авансовими внесками щокварталу до 30 числа місяця, що настає за звітним кварталом, які відображаються в річній податковій декларації.

Щодо об'єктів оподаткування, придбаних протягом року, декларація юридичною особою - платником подається протягом місяця з дня виникнення права власності на такий об'єкт, а податок сплачується починаючи з місяця, в якому виникло право власності на такий об'єкт.

У разі переходу права власності на об'єкт оподаткування від одного власника до іншого протягом звітного року податок обчислюється попереднім власником за період з 1 січня цього року до початку того місяця, в якому він

втратив право власності на зазначений об'єкт оподаткування, а новим власником - починаючи з місяця, в якому він набув право власності на цей об'єкт.

За об'єкти оподаткування, придбані протягом року, податок сплачується пропорційно кількості місяців, які залишилися до кінця року, починаючи з місяця, в якому проведено реєстрацію транспортного засобу.

Щодо фізичних осіб, то обчислення суми податку з об'єктів оподаткування, які їм належать і зареєстровані в Україні здійснюється контролюючим органом (податковою інспекцією) за місцем реєстрації платника податку на підставі відомостей, необхідних для розрахунку податку, отриманих від органів внутрішніх справ.

Податкове повідомлення-рішення про сплату суми податку та відповідні платіжні реквізити надсилаються (вручаються) платнику податку контролюючим органом за місцем його реєстрації до 1 липня року базового року.

Щодо об'єктів оподаткування, придбаних протягом року, податок сплачується фізичною особою починаючи з місяця, в якому виникло право власності на такий об'єкт. Контролюючий орган надсилає податкове повідомлення-рішення новому власнику після отримання інформації про перехід права власності.

Нарахування податку та надсилання (вручення) податкових повідомлень-рішень про сплату податку фізичним особам - нерезидентам здійснюють контролюючі органи за місцем реєстрації об'єктів оподаткування, що перебувають у власності таких нерезидентів.

Фізичними особами транспортний податок сплачується протягом 60 днів з дня вручення податкового повідомлення-рішення[1].

Кризу потрібно розглядати як порушення рівноваги в економіці і один з неминучих і закономірних етапів в її циклічному русі. Сучасна держава не тільки може, але і повинна шляхом макроекономічного регулювання долати руйнівний характер спадів, знаходити імпульси прискорення на стадії депресії, стримувати «перегрів» економіки, проводити реструктуризацію окремих її секторів і т.д.

#### Список використаної літератури:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI зі змінами та доповненнями : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Кравченко В. С. Економічні проблеми розвитку транспорту України / В.С. Кравченко – К. : 2010. – 67 с.
3. Єдина транспортна система : [підручник для вузів] / під ред. В. Г. Галабурди. – М. : Транспорт, 2010. – 295 с.

**Якименко М.В.**, здобувач,

Науковий керівник: **Лаговська О.А.**, д.е.н., професор

*Житомирський державний технологічний університет (м. Житомир, Україна)*

e-mail: mashay1990@ukr.net

### Напрями удосконалення бухгалтерського обліку прибутку за умов ризику

Успіх діяльності будь-якого суб'єкта господарювання суттєво залежить від достовірності та повноти інформації, на основі якої приймаються управлінські рішення. З метою забезпечення ефективності діяльності підприємства повинні створювати систему управління, яка дозволяє здійснювати моніторинг та управління ризиками, систему бухгалтерського обліку та контролю таких підприємств необхідно перебудовувати, орієнтуючись на вирішення завдань, які змінюються протягом життєвого циклу їх розвитку. Разом з тим, сьогодні система бухгалтерського обліку не забезпечує процес моніторингу та управління ризиками, оскільки функціонує відокремлено.

У зв'язку з цим виникає необхідність розвитку аналітичної системи бухгалтерського обліку, яка б забезпечувала необхідною інформацією усі рівні управління.

Система бухгалтерського обліку фінансових результатів як основне джерело обліково-економічної інформації для потреб управління потребує удосконалення не лише в методологічній, але й в організаційній складовій. Для правильної організації системи бухгалтерського обліку для потреб управління підприємством необхідно враховувати не лише законодавчі вимоги щодо такої організації та інтереси зовнішніх користувачів облікової інформації, переважну більшість з яких складають контролюючі органи, але й запити внутрішньої системи управління підприємством.

Важливе значення для бухгалтерського обліку відіграє інформація щодо того, чи відображається встановлений ризик в системі бухгалтерського обліку та чи розкривається інформація про нього у зовнішній фінансовій звітності.

За сучасних умов особливого значення набуває ризик-орієнтований підхід бухгалтерського обліку. Сучасна інформаційна система не може обмежуватися лише інформуванням зацікавлених користувачів про факти виникнення ризиків. Вона повинна надавати оцінку їх ймовірного впливу на майновий та фінансовий стан підприємства та

фінансові результати його діяльності. Крім того, вибір та формування облікової політики підприємства, розкриття та надання інформації в звітності також потребує аналізу впливу ризиків.

Для формування ризик-орієнтованої системи бухгалтерського обліку доцільним є визначення видів ризиків, які впливають на діяльність підприємства, й, відповідно, на його фінансовий стан. Більшість ризиків господарської діяльності підприємства з великою ймовірністю мають фінансові наслідки та здійснюють вплив на бухгалтерську звітність підприємства.

Як відомо, система бухгалтерського обліку є найважливішим та найоб'єктивнішим джерелом інформації на підприємстві для потреб управління. Саме тому вбачаємо за необхідне виділити рахунки-індикатори наявних або потенційних ризиків на підприємстві. Використання рахунків-індикаторів підвищить оперативність управлінського процесу у виявленні ризиків, а також дозволить здійснити оцінку ймовірності настання подібних ризиків у майбутньому.

Управлінські рішення стосовно ризиків підприємства, можуть бути відображені в системі бухгалтерського обліку як факти господарського життя, що здійснюють вплив на усі види активів, джерел їх утворення та зобов'язань.

Факти господарського життя, які характеризують підприємницькі ризики, розподіляються на фактичні (ті, що виникли) та ймовірні. Фактичні факти господарської діяльності характеризують події, які вже виникли, а ймовірні – пов'язані з подіями, які можуть виникнути в майбутньому.

В бухгалтерському обліку повинні бути знайдені способи відображення в інформаційній системі таких подій з урахуванням вибору та обґрунтування способів бухгалтерського обліку в обліковій політиці, методів оцінки виділених об'єктів; створення резервів; визнання витрат тощо.

Зміна підходів до змісту обліку фінансових результатів призводить до підпорядкування усієї підсистеми поточному обліку одних значень прибутку при вилученні інших та навпаки. Тому інформація про прибуток повинна містити дані не лише про порядок його формування, але також дані про усі величини, які регулюють суму прибутку як в процесі її створення, так і розподілу.

Вважаємо, що оцінка ризиків в системі бухгалтерського обліку повинна складатися з наступних етапів: ідентифікація та класифікація фактів господарського життя, пов'язаних з ризиками; оцінка ймовірності отриманих або утрачених вигід, пов'язаних з ризиками; вибір та обґрунтування способів відображення в бухгалтерському обліку в обліковій політиці підприємства у відповідності до поставлених завдань з управління ризиками; вибір методичного інструментарію управління ризиками в бухгалтерському обліку; оцінка зміни вартості об'єктів бухгалтерського обліку залежно від впливу ризиків.

З метою удосконалення процесу оцінки ризиків, усі факти господарського життя пропонуємо розділити на: 1) ті, що виникли в результаті минулих подій (реалізовані); 2) ті, що виникають в поточний момент часу (поточні) та 3) ті, щодо яких існує ймовірність виникнення в майбутньому.

До першої групи відносяться ризик, які вже відбулися в результаті минулих подій, та наслідки яких відображені на поточний момент часу в системі бухгалтерського обліку.

Друга група ризиків – ті, що виникають в поточний момент часу (поточні). Особливість оцінки даної групи ризиків полягає в тому, витрати та вигоди від реалізації таких ризиків визначатимуться лише в межах різниці між фактичною величиною ризику та раніше створеним резервом, адже інша частина витрат вже була визнана в попередньому періоді при створенні резерву.

Сучасна система обліку розподілу прибутку спрямована виключно на задоволення інформаційних інтересів власників. У зв'язку з цим всі виплати, які пов'язані з соціальним розвитком підприємства або платежами за рахунок прибутку до бюджету, трактуються як витрати та враховуються при визначенні кінцевого фінансового результату. Тому така модель розподілу прибутку характеризується відсутністю інформаційного елемента, який відображає вилучення прибутку. Вся інформація про розподіл прибутку, відображається безпосередньо на рахунку, який призначений для акумулювання нерозподіленого прибутку. Проте такий підхід до формування інформації лише частково задовольняє запити користувачів для прийняття управлінських рішень. Для детальної оцінки управлінському персоналу необхідна розгорнута інформація про показники прибутку за декілька попередніх років.

Кращим способом захисту від ризиків є створення ефективної системи фінансових резервів, які утворюються для протидії негативним зовнішнім чинникам, а також для нейтралізації і компенсації їх ймовірних негативних наслідків.

Засоби фінансових резервів призначені насамперед для компенсації не планованих витрат (майбутніх витрат). Згадані резерви формуються і використовуються відповідно до законодавчих, нормативними та установчими документами. Незважаючи на безліч економічних чинників, під впливом яких з'являється потреба у резервах, їх загальне призначення – забезпечити фінансову стійкість організації, пом'якшити наслідки надзвичайних обставин при здійсненні господарських операцій.

**Яцевич П.О.**, студентка 4 курса,  
группа 7-МД, факультет инженерно-экономический  
Научный руководитель: **Водопьянова Т.П.**, к.э.н., доцент  
кафедры менеджмента и экономики природопользования  
*Белорусский государственный технологический университет (г. Минск, Беларусь)*  
yatsevich\_polinka@mail.ru

### **Анализ рисков предприятий стекольной промышленности для обеспечения устойчивого развития национальной экономики**

Под устойчивым развитием следует понимать глобально управляемое развитие всего мирового сообщества с целью сохранения биосферы и существования человечества, его непрерывного развития. Важным фактором, обеспечивающим устойчивое развитие общества, является создание экономических, социальных, культурных, правовых и других условий для гармоничного развития и социально позитивного образа жизни личности, реализации общепризнанных мировым сообществом конституционных прав и свобод человека.

Важнейшими задачами обеспечения устойчивого развития Беларуси является переход на инновационный путь развития, реализация общесистемных преобразований экономики и общества:

- в области совершенствования государственности (формирование сильного эффективного правового государства, обеспечивающего создание необходимых условий и активную государственную поддержку крупномасштабных мер по достижению долгосрочных ориентиров социально-экономического развития);
- в области общественного развития (постепенный переход к новому постиндустриальному обществу с экологически чистыми производствами, с системой формирования всесторонне развитого человека – физически здорового, духовно богатого, восприимчивого к научно-техническим нововведениям);
- в области экономики (построение высокоэффективной социально ориентированной рыночной экономики с развитыми институтами предпринимательства и рыночной инфраструктурой, действенными механизмами государственного и рыночного регулирования);
- в области экологии (снижение негативного воздействия на окружающую среду и улучшение ее качественного состояния, восстановление нарушенного экологического равновесия);
- в области развития культуры и нравственности (воспитание высокообразованного, творческого человека и создание здорового нравственного климата в обществе).

«Зеленая» экономика – это экономическая деятельность, приводящая к повышению благосостояния человека и обеспечивающая социальную справедливость при существенном сокращении экологических рисков и деградации окружающей среды.

В процессе своей деятельности все предприятия сталкиваются с совокупностью различных видов риска, которые отличаются между собой по месту и времени возникновения, совокупности внешних и внутренних факторов, влияющих на их уровень, а также по способу их анализа и методам описания.

Риск – это сочетание вероятности события и его последствий. В управленческой деятельности бывают ситуации, где риск обусловлен возможностью отклонения от ожидаемого результата или события.

Управление риском – процесс изучения параметров объекта и субъекта риска, внешних и внутренних факторов, влияющих на объект и поведение субъекта риска, его оптимизации, планирования, учета и контроля, мотивации и регулирования выполнения работ по управлению риском.

Объект риска – то, на что направлено воздействие субъекта при принятии решения (инвестиции, проект, система и т.п.)

Субъект риска – физическое или юридическое лицо, занимающееся выполнением функций управления риском [1, с. 5].

Важным моментом в управлении риском является классификация его видов, которая представляет собой распределение их на отдельные части по определенным признакам для достижения конкретных целей.

В зависимости от возможного результата (рискового события) риски подразделяются на две большие категории: чистые и спекулятивные. Чистые риски означают возможность получения отрицательного или нулевого результата. К ним относятся:

- природно-естественные (риски, связанные с проявлением стихийных сил природы);
- экологические (вероятность наступления гражданской ответственности за нанесение ущерба окружающей среде, а также жизни и здоровью третьих лиц);
- политические (связаны с политической ситуацией в стране и деятельностью государства);

- транспортные (риски, связанные с перевозками грузов транспортом: автомобильным, речным, железнодорожным и т.д.);
- коммерческие (представляют собой опасность потерь в процессе финансово-хозяйственной деятельности).  
 Спекулятивные риски выражаются в возможности получения как положительного, так и отрицательного результата из различных вариантов развития событий [1, с. 18].

Процесс управления хозяйственной деятельностью является процессом управления рисками, а выбор того или иного варианта решения представляет собой поиск оптимального уровня риска в своей деятельности.

Стекольная промышленность в Республике Беларусь постоянно развивается и постепенно модернизируется. В Беларуси существует 4 предприятия, которые изготавливают изделия из стекла: ОАО «Гомельстекло», ОАО «Гродненский стеклозавод», ОАО «Стеклозавод «Неман» и ПРУП «Борисовский хрустальный завод». У каждого из представленных предприятий существуют различные риски, но особое внимание хотелось бы уделить экологическому риску, который наиболее распространён и присутствует на каждом предприятии стекольной промышленности.

Под экологическим риском понимается вероятность нанесения вреда окружающей среде в результате деятельности человека или реализации неблагоприятных событий природного характера, а также возможность последующего отрицательного воздействия нарушенной окружающей среды на человека и объекты экономики [2, с. 53].

Существует большое количество методик, которые призваны определить вред (т. е. денежную оценку) от загрязнения окружающей среды и гибели живых организмов. В Беларуси согласно Положению о порядке исчисления размера возмещения вреда, причиненного окружающей среде, вред считается причиненным при установлении одного из фактов: выброс (или сброс) загрязняющих веществ с превышением нормативов допустимых выбросов; покрытие масляной, нефтяной пленкой или изменение окраски водной поверхности в результате поступления загрязняющих веществ, повышение температуры воды выше установленных норм в результате поступления в него тепла; хранение отходов вне санкционированных мест хранения [3].

Размер (стоимость) возмещения вреда исчисляется по следующей формуле:

$$C = T \times P_i \times K_u \times B, \quad (1)$$

где  $C$  – размер возмещения вреда (в белорусских рублях);  $T$  – таксы, в базовых величинах за одну тонну, один килограмм, тысячу кубических метров, один квадратный метр, один гектар;  $P_i$  – количественный показатель: массы загрязняющих веществ, топлива, отходов;  $K_u$  – соответствующие коэффициенты;  $B$  – значение базовой величины в белорусских рублях.

$C$  01.01.2015 базовая величина в Беларуси составляет 180 000 бел. руб., что составляет приблизительно 10 долларов.

Один из наиболее опасных факторов риска отечественной стекольной промышленности, связан с усилением конкуренции со стороны зарубежных производителей. Потеря доли рынка белорусскими производителями происходит и по причине изношенности оборудования и его морального старения. Очевидно, что, чем старше оборудование, тем больше вероятность техногенных аварий, ниже эффективность работы, выше уровень воздействия на окружающую среду. Многие предприятия стекольной промышленности нуждаются в капитальном ремонте. Зачастую у заводов просто нет денег на модернизацию основных средств. Сегодня необходимо признать, что фактически обновление производства возможно лишь при помощи привлечения заемных ресурсов в рамках проектного финансирования, либо инвестиционного кредитования, что также требует от предприятий значительных временных, финансовых и людских ресурсов.

Рискованность предприятий стекольной отрасли возрастает вследствие особенностей производства, имеющего непрерывный характер. Например, ОАО «Гомельстекло» занимается производством листового стекла флоат-способом, такое производство является непрерывным процессом, следовательно, нарушение непрерывности производственных процессов может привести к значительным потерям.

ОАО «Гродненский стеклозавод» осуществляет контроль производственной деятельности в области охраны окружающей среды. Пятнадцать источников оснащены газоочистными установками, так как они выбрасывают 19 вредных веществ в окружающую среду. Основным источником загрязнения атмосферного воздуха на заводе является стекловаренная печь, в связи с чем предлагается очистка 50% общего объёма отходящих газов печи от вредных веществ в три ступени:

- очистка газов от оксидов азота;
- очистка газов от оксидов серы;
- очистка газов от твёрдых частиц электростатическим методом в электрофильтре.

Контроль за состоянием атмосферного воздуха на ОАО «Гродненский стеклозавод» проводится 1 раз в месяц, согласно инструкции о порядке проведения локального мониторинга окружающей среды.

При анализе рисков ОАО «Гродненский стеклозавод», который занимается производством узорчатого стекла, особое внимание уделяется финансово-экономическим рискам, классификация и влияние которых отражено в таблице 1.

Таблица 1 – Классификация и влияние финансово-экономических рисков [4].

Виды рисков	Отрицательное влияние на прибыль
Неустойчивость спроса	Падение спроса с ростом цен
Появление альтернативного продукта	Снижение спроса
Снижение цен конкурентов	Снижение цен
Увеличение производства у конкурентов	Падение продаж или снижение цен
Рост налогов	Уменьшение чистой прибыли
Снижение платежеспособности потребителей	Падение продаж
Рост цен на сырье, материалы, перевозки	Снижение прибыли из-за роста цен
Зависимость от поставщиков, отсутствие альтернативы	Снижение прибыли из-за роста цен

Проанализировав риски, можно сделать следующие выводы:

- неустойчивость спроса маловероятна, однако в структуре прибыли предприятия не имеется запаса для снижения отпускных цен;
- появление альтернативного продукта также маловероятно, так как ОАО «Гродненский стеклозавод» является единственным производителем узорчатого стекла в Беларуси;
- снижение цен конкурентов имеет большую вероятность (использование более дешевого местного сырья, льготы на ТЭР, модернизированные линии производства);
- увеличение производства у конкурентов также имеет большую вероятность;
- рост налогов маловероятен;
- платежеспособность потребителей в современной ситуации достаточно низкая;
- рост цен на сырье, материалы и перевозки имеет большую вероятность, так как большинство предприятий индексируют свои цены в соответствии с ростом курса доллара;
- практически по всем видам сырья предприятие зависит от поставщиков (нет альтернативы) [4].

Текущее положение и перспективы развития предприятий стекольной промышленности определяют высокорисковый характер их деятельности и среды функционирования.

Предприятия стекольной промышленности в настоящее время могут использовать положительные возможности внешней среды, среди которых растущий спрос на высококачественное стекло, слабая конкуренция на белорусском стекольном рынке, высокая рентабельность отечественной стекольной промышленности, повышение платежеспособности и запросов к качеству со стороны покупателей, наличие отечественной сырьевой базы, тенденции к ужесточению требований по энергосбережению в зданиях. С другой стороны, внешняя среда угрожает предприятиям такими серьезными рискообразующими факторами, как усиление конкурентов за счет модернизации или расширения производства, усиление экономической нестабильности в мире, постоянный рост цен на энергоресурсы, сырье, услуги по перевозке, высокая текучесть кадров, ужесточение условий привлечения финансовых ресурсов.

**Список использованных источников:**

1. Титович, А.А. Менеджмент риска и страхования : учеб. пособие. – 2-е изд., испр. / А.А. Титович. – Минск : Выш. Шк., 2011. – 287 с.;
2. Деряго, И.П. Экономические основы управления экологическим риском. – Минск : БГТУ, 2007. – 170 с.;
3. Положение о порядке исчисления размера возмещения вреда, причиненного окружающей среде за 2010 г. / В редакции постановления Совета Министров Республики Беларусь;
4. Бизнес-план развития ОАО «Гродненский стеклозавод» на 2014 г.

## 5 СЕКЦІЯ

Соціо-гуманітарні, історико-культурні та правові аспекти розвитку суспільства в умовах глобалізації

Социо-гуманитарные, историко-культурные и правовые аспекты развития общества в условиях глобализации

Socio-humanitarian, historical-cultural and legal aspects of the society's development in conditions of globalization

Акуленко О.В., студентка I курсу,  
група ПР-152, юридичний факультет

Козинець О.Г., к.і.н., доцент

*Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій  
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

e-mail: elena\_8067@mail.ru

### Хроніка боротьби за парламентську реформу 1832 р. в Англії

У Великобританії на початку XIX ст. процес реформування виборчого законодавства проходив в умовах масових виступів громадськості на підтримку демократизації основ державного ладу. Завдяки потужному тиску з боку суспільства була проведена перша парламентська реформа, що поклала початок зміні середньовічної системи представництва.

У науковій літературі багато уваги приділяється парламентській реформі 1832 р. тому, що вона започаткувала перехід від середньовічного виборчого принципу однакового представництва від корпоративних одиниць до нового демократичного принципу представництва від кількості населення. Найвідомішими дослідниками в галузі історії держави і права Англії були К.Д. Авдеева [1], М.П. Айзенштат [2; 3], Н.А. Єрофеев [5] та інші.

Метою дослідження є боротьба англійців у I чв. XIX ст. за проведення парламентської реформи.

На початку XIX ст. відбулося погіршення економічного становища Англії: криза в промисловості і торгівлі, неврожай у сільському господарстві, що супроводжувалося соціальною напруженістю в країні. Але уряд Великобританії вихід із даної ситуації бачав лише в збільшенні митних тарифів та введенні нових податків, які парламент затвердив у 1815 р., що звісно викликало низку невдоволень серед громадян.

У наслідок кризи по країні пройшли масові мітинги, страйки та демонстрації, учасники яких спонукали до реформ, спочатку економічних, а згодом і політичних, які перепліталися з ідеєю парламентської реформи.

Значну роль, як глибокого перетворення всього політичного ладу зіграла агітація демократичного діяча Вільяма Коббетта. Однією рішучою дією Коббетт, наймовірно збільшив владу преси. Вже в перших номерах видання зайшла мова про радикальну програму парламентської реформи і тих благ, які вона принесе з собою. Під впливом його пропаганди в промислових районах створювалися політичні клуби та спілки, які об'єднували фабричних і надомних робітників, ремісників і дрібних крамарів. Об'єднання виникли стихійно, але спиралися вони на вже існуючі зародкові форми самоорганізації робітників - нелегальні тред-юніони і луддистські союзи (союзи руйнівників машин) [2, с.98].

Так, шляхом подання петицій, проведення мітингів та страйків громадяни вимагали провести парламентську реформу, за рахунок якої було б надано виборче право всім тим, хто платить прямі податки, вводилися б щорічні вибори до парламенту. До зими 1817 р. до парламенту було подано більше 600 петицій, під якими стояло від 1 млн. до 1,5 млн. підписів [1, с.100].

Своїми діями учасники протесту домоглися поліпшення економічного становища та зниження рівня безробіття. Що, в свою чергу, дозволило уряду скасувати білль про призупинення Хабеас Корпус Акту. Отже, можна прослідкувати кроки уряду на зниження соціальної напруги, що в свою чергу дозволило жителям сподіватися на подальші реформи.

Але незабаром економічна криза, що вразила на початку 1819 р. економіку Англії, призвела до значного збільшення числа безробітних, подальшого погіршення становища широких мас - все це сприяло новому піднесенню народного руху. У січні – лютому 1819 р. по всій країні почалися масові мітинги під гаслами реформ. На цей раз до



числа мітингуючих входили і ремісники, і навіть робітники. Радикали сформували нову стратегію: домогтися реформи шляхом створення союзних товариств, поширення політичної літератури, частими зібраннями публічних мітингів. Але ж уряд на цей раз був налаштований рішуче і прагнув назавжди заспокоїти мітингувальників за допомогою військової сили.

16 серпня 1819 р. у Манчестері відбувся масовий мітинг на площі, яка відома під назвою Сент-Пітерс-фільд. Влада кинула на беззбройну мирну юрбу озброєні війська, що учинили звіряче побиття. В результаті було вбито 15 осіб, у тому числі чотири жінки і одна дитина, близько 500 людей було поранено. У нападі на беззбройний народ брали участь військові з'єднання, що билися при Ватерлоо; народ іронічно назвав напад на беззбройних «побоїщем при Пітерлоо» [5, с.23].

Незважаючи на придушення демократичного руху, ідея про парламентську реформу не втратила своєї привабливості в середовищі радикалів і частини вігів. І хоча потужні виступи за реформу на певний час припинилися, збереглися демократичні видання і радикальні лідери як і раніше зверталися до цієї теми. Таким чином, громадяни, не зважаючи на військові утиски, законні заборони мітингів та обмеження в пресі, були рішуче налаштовані на зміни в існуючому ладі.

З метою вимусити землевласників піти на поступки промислового буржуазія почала підтримувати і стимулювати широкий народний рух за парламентську реформу. Зокрема, буржуазія отримала прибічників зі сторони партії торі, вони погодилися піти на поступки для того, щоб закріпити за собою владу, оскільки вбачали, що здійснення деяких реформ в економіці загалом задовольнить буржуазію та послабить її опозицію уряду.

Але ж у 20-х р. XIX ст. країну спіткала нова революційна хвиля протесту аболіціоністського руху, що висунула принцип рівності людей і заговорила про права людини. Аболіціоністи провели активну кампанію за звільнення рабів у британських колоніях. Це був потужний рух, що охопив в основному міські верстви населення.

У 1822 р. у складі уряду Ліверпуля почалися зміни, які означали перемогу програми Каннінга. У грудні 1821 р. замість Сідмута міністром внутрішніх справ став Роберт Піль, прихильник поміркованих реформ. У серпні 1822 р. Каннінг отримав посаду міністра закордонних справ замість Кеслрі. У 1823 р. в уряд вступив ще один видатний каннінгіст Вільям Гескісон, що отримав пост голови департаменту торгівлі (так тоді називалося міністерство торгівлі). Каннінг, Піль і Гескісон склали так званий внутрішній кабінет, який визначав основні напрями політики [5, с.25].

З такими змінами в управлінні почався перегляд митної системи, пом'якшені окремі заборони та скасовано низку ввізних мит на сировину. Проведена реформа поліцейської служби. У частковій зміні грошового обігу, хлібних законів і політики протекціонізму уряд спробував знайти вихід із кризи. Запропоновану програму досить спокійно зустріли в парламенті та практично без серйозних заперечень її схвалили.

Так, активність революційного руху з часом тільки посилювалась, все більших вимог висували до парламенту, основна – поетапне здійснення демократичної виборчої реформи

Згодом в Англії відбулася економічна криза 1825-1827 рр., яка потягла за собою депресію 1828-1830 рр., що призвело до соціальної напруги та нових революційних виступів, які підтримували радикали, віги та частина торі. Їхніми вимогами було зменшення державних витрат та зниження податків.

У 1829 р. у Бірмінгемі був заснований Політичний союз, який очолив банкір Томас Еттвуд. Він займав помірно радикальні позиції і вважав, що панацеєю від усіх бід уань є реформа грошового обігу, таємне голосування, надання права голосу домовласникам, трирічний термін повноважень парламенту, виплата платні членам парламенту і скасування для них майнового цензу. Основною метою Союзу став захист «громадських» прав. На думку його засновників, змін у країні можна домогтися збільшенням представництва середнього класу, а також зміною фінансової політики, що носила протекціоністський характер [3, с.228].

Так, згодом у Лондоні був створений ще один політичний союз, який також мав на меті проведення парламентом радикальної реформи. Неминучість проведення реформи стала усвідомлювати і переважна частина правлячої аристократичної верхівки. Непримиренними противниками такого кроку залишалися лише ультра-торі, але навіть серед них були прагматичні політики, які усвідомлювали необхідність здійснення перетворень.

Отже, радикали відстоювали проведення рішучої, кардинальної реформи, і насамперед – скасування «кишенькових» містечок, введення загального виборчого права для чоловіків, щорічних виборів до парламенту, таємної подачі голосу, рівних виборчих округів. Віги займали середнє положення, вони віддавали перевагу усуненню найбільш кричущих недоліків системи, ніж її перетворенню. Але все ж такі думки стосовно реформ розходились навіть серед представників одного табору, ніхто не міг дійти до однієї думки.

У червні 1830 р. престол зайняв Вільгельм VI, відповідно до сформованої традиції він розпустив парламент та призначив нові вибори. Їх головним підсумком стали не стільки зміни в партійному складі палати, скільки посилення опозиції герцогу Веллінгтону, колишньому главі кабінету.

На парламентських виборах у липні 1830 р. прихильники реформ отримали близько 50 місць. Сформований після виборів уряд вігів графа Грея оголосив себе прихильником реформ. Білл про реформу парламенту, внесений цим урядом, був затверджений нижньою палатою, але відкинута палатою лордів у 1831 р. Стихийні народні виступи відбулися в Брістолі, Глазго та інших містах країни.

Таким чином, вдалося впритул наблизитися до реформи, яка мала здійснити кардинальні зміни в суспільстві. Підсумковий проект закону було запропоновано партією вігів на чолі з Прем'єр-міністром лордом Греєм. Він зустрів значну опозицію з боку парламентських фракцій, які керували країною упродовж тривалого часу. Тим не менше, в результаті тиску з боку громадськості, законопроект було ухвалено.

Підводячи підсумки боротьби за парламентську реформу, ми можемо констатувати наступне: за короткий період в історії країни в 1829-1832 рр.. відбулися важливі, кардинальні зрушення. Боротьба за реформу системи представництва сприяла швидкій політизації суспільства, залученню до руху за свої права міського та сільського населення. Разом із тим вона прискорила політичне розмежування суспільних верств з питань змісту та шляхів реформування застарілого виборчого законодавства.

У боротьбі за реформу використовувалися легальні форми і методи тиску на парламент, уряд і короля, що не виключало і погрози застосування фізичного насильства. Зрештою реформа 1832 р. стала перемогою громадської думки. Без широкого, масового тиску на парламент, уряд, короля важко сказати, коли і як була б проведена парламентська реформа в Англії.

#### Список використаних джерел:

1. Авдеева К.Д. Очерки истории Англии средние века и новое время: пособие для учителя / К.Д. Авдеева, В.В. Штокмир, Г.Р. Левин, К.Б. Виноградов. – М., 1959. – 358 с.
2. Айзенштат М.П. Британия нового времени. Политическая история: учебное пособие / М.П. Айзенштат. – М.: КДУ, 2007. – 204 с.
3. Айзенштат М.П. Власть и общество Британии 1750 – 1850 гг. / М.П. Айзенштат. – М.: ИВИ РАН, 2009. – 398 с.
4. Всеобщая история государства и права. Учебник для вузов в двух томах / Под редакцией В.А. Томсинов. – М.: ИДК «Зерцало – М», 2011. – Том 2. Новое время. Новейшее время. – 640 с.
5. Ерофеев Н.А. Очерки по истории Англии 1815 – 1917 гг. / Н.А. Ерофеев. – М.: ИМО, 1959. – 263 с.

**Акуленко Е С.**, магистрант 2 курса,  
группа Пр21, факультет экономики и управления  
Научный руководитель: **Коновалова Ж.Ч.**, к.ю.н., доцент  
*Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации*  
(г. Гомель, Беларусь)  
e-mail: konovalova65@mail.ru

### Управление договорной работой как часть управленческой деятельности

Договорная работа сочетает в себе элементы не только правовой, но и управленческой деятельности. Это обусловлено следующими причинами.

1. Юристы фирмы не в силах справиться с большим объемом правовых и фактических действий, входящих в содержание договорной работы. Договорная работа требует объединения усилий большого числа работников фирмы (экономистов, финансистов, юристов и др.) с соответствующим разделением их труда. Отсюда возникает необходимость в управлении договорной работой фирмы, а если бизнес ведется в составе группы фирм, необходимо наладить единую систему управления договорной работой всех фирм, входящих в эту группу.

2. Для достижения высоких конечных результатов договорной работы требуются ресурсы, которые необходимо обеспечить, скомбинировать, скоординировать и умело использовать.

3. Договорная работа должна вестись планомерно, поэтому необходимо проработать и детализировать ее процессы, связи (коммуникации) между исполнителями, установить четкие процедуры принятия необходимых решений [1, с. 89-90].

Рассмотрение договорной работы в качестве управленческой деятельности позволяет говорить о возможности использования в данной работе современных средств и методов управления, позволяющих обеспечить ее высокую результативность.

Управление договорной работой является неотъемлемой частью общего процесса управления хозяйственной деятельностью фирмы. Тем не менее договорную работу следует рассматривать в качестве относительно самостоятельного объекта управленческой деятельности. Данный вывод обусловлен специальным предметом данной работы, коим являются гражданско-правовые договоры.

Следует отметить, что вопросы организации и управления процессом договорной работы фирмы традиционно являются самым слабым звеном договорной практики. Как справедливо отмечает Б.И. Пугинский, сегодня данные вопросы правовой наукой практически не изучаются, в результате чего общее состояние договорной работы в нашей стране является неудовлетворительным [2, с. 79].

Управление договорной работой как процесс состоит из пяти видов управленческой деятельности:

- 1) планирование мероприятий (действий), входящих в содержание договорной работы;

- 2) организация исполнения запланированных мероприятий договорной работы;
- 3) координация действий исполнителей по всему управленческому циклу;
- 4) активизация (или мотивация) труда исполнителей;
- 5) контроль и регулирование мероприятий договорной работы.

Первый вид управленческой деятельности - планирование - представляет собой определение оптимального результата при заданных ограничениях по времени и ресурсам. В любом управленческом решении, распоряжении по вопросам договорной работы всегда есть ответы на вопросы, кто должен сделать, что, сколько и когда.

На вопрос, как сделать, дает ответ второй вид управленческой деятельности - организация, - представляющий собой определение путей, методов и средств достижения поставленных целей.

Третий вид - координация - представляет собой установление гармонии в совместном труде участников планируемого процесса.

Четвертый вид - активизация или мотивация - подразумевает создание таких стимулирующих условий труда, при которых работник трудился бы с наивысшей отдачей.

Пятый вид управленческой деятельности - контроль - представляет собой прогнозирование возможных отклонений для их своевременного предупреждения и устранения.

Следует отметить, что второй, третий и четвертый виды управленческой деятельности в своей совокупности представляют деятельность по выполнению (реализации) запланированных и внеплановых мероприятий договорной работы.

Рассмотрение договорной работы как объекта управленческой деятельности требует решения вопросов об уровне руководства данной работой. Выделяют два основных уровня руководства договорной работой.

Первый - уровень участника договорной работы, т.е. фирмы - субъекта применения договорного инструментария. Это основной уровень руководства.

Как правило, на указанном уровне общее руководство договорной работой фирмы осуществляет ее исполнительный орган (единоличный или коллегиальный).

Соответствующий орган:

1) рассматривает и утверждает локальные правовые акты по вопросам организации и ведения договорной работы (приказы, инструкции, положения и др.);

2) распределяет основные функциональные обязанности по ведению договорной работы между подчиненными должностными лицами, структурными подразделениями фирмы (в том числе обособленными), а также отдельными работниками;

3) осуществляет общий контроль за ведением договорной работы, выполнением подчиненными должностными лицами и ответственными исполнителями возложенных на них функций;

4) оценивает общие результаты договорной работы фирмы за отчетный период;

5) принимает решения о корректировке мероприятий договорной работы, применении мер поощрения и ответственности в отношении должностных лиц и работников фирмы, привлекавшихся к договорной работе [3, с. 112].

Исполнительный орган распределяет функции руководства отдельными участками договорной работы между должностными лицами фирмы, делегирует им определенные полномочия на принятие управленческих решений и возлагает на них конкретные обязанности.

Однако делегирование полномочий и возложение обязанностей на подчиненных должностных лиц не снимает с исполнительного органа фирмы ответственности за общее состояние договорной работы. Он должен непосредственно принимать управленческие решения по наиболее важным вопросам договорной работы (заключению наиболее ответственных договоров, организации их исполнения, корректировки и закрытия и т.д.).

Следующий уровень руководства договорной работой - уровень участников (учредителей), акционеров и/или собственников фирм - субъектов договорной деятельности. По общему правилу участники (учредители), акционеры и собственники компаний не вправе непосредственно вмешиваться в договорную деятельность фирм. Однако они вправе осуществлять подобное руководство через компетентные органы управления фирм (общее собрание участников, общее собрание акционеров и т.д.).

В настоящее время широкое распространение приобрел бизнес в группе контролируемых фирм (так называемых компаний холдингового типа). В таких случаях общее руководство договорной работой подконтрольных фирм осуществляет управляющая фирма. Формы подобного руководства таковы:

- организационное руководство;

- методическое руководство.

Достаточно проверенными и положительно зарекомендовавшими себя приемами организационного руководства договорной работой подконтрольных фирм, а также фирм с разветвленной сетью филиалов и представительств являются:

1) общее планирование необходимых организационных мероприятий с выделением заданий для аппарата управления подконтрольных фирм, филиалов и представительств;

2) получение статистической отчетности о ходе и результатах выполнения отдельных мероприятий договорной работы в подконтрольных фирмах, филиалах и представительствах, ее анализ для принятия необходимых мер по совершенствованию этих мероприятий;

3) издание инструкций и положений, регламентирующих договорную работу в подконтрольных фирмах, выполнение отдельных мероприятий договорной работы в филиалах и представительствах с учетом их специфики;

4) проведение проверок на местах и оказание специалистам подконтрольных фирм, филиалов и представительств практической помощи в реализации мероприятий договорной работы;

5) заслушивание отчетов руководителей подконтрольных фирм, филиалов и представительств, применение к ним мер материального поощрения и ответственности;

6) организация семинаров, совещаний, повышение квалификации работников подконтрольных компаний, филиалов и представительств [4, с. 178-179].

#### Список использованных источников:

1. Платонов, В.Н. Организация торговли: Учебное пособие / В.Н. Платонова. - Минск: БГЭУ, 2002. - 287с.
2. Пугинский, Б.И. Правовая работа: Учеб. / Б.И. Пугинский, О.В. Неверов. - М.: Зерцало-М, 2004. - 312с.
3. Радченко, М. Ю. Контрактная работа предприятия: Учебник / М.Ю. Радченко. - М.: Палеотип, 2001. - 312 с.
4. Сребник, Б.В. Экономика торговли / Б.В. Сребник. - М.: Высш.шк., 1989. - 231 с.

**Апанасенко К.І.**, к.ю.н., доцент,

*Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій*

*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

e-mail: podsnezhnik2015@ukr.net

### **Про правове регулювання господарської компетенції дозвільних органів у харчовій галузі**

У науковій літературі достатньо детально досліджувались загальні теоретичні питання організаційно-господарських повноважень органів державної влади і органів місцевого самоврядування (поняття, ознаки, види), окреслювалось коло суб'єктів організаційно-господарських повноважень, їх характерні риси та особливості господарсько-правового статусу [3]. Категорія господарської компетенції розроблялась у науці господарського права з радянських часів, до її формування доклали зусиль відомі вчені: Мамутов В.К., Лаптев В.В., Щербина В.С., Віхров О.П., Кравець І.М. та ін. Водночас малодослідженими в сучасній науці є організаційно-господарські повноваження суб'єктів, що здійснюють галузеве управління економікою. До числа цих органів належать і ті, що володіють окремими повноваженнями з управління господарською діяльністю у сфері виробництва, транспортування, зберігання, реалізації продовольчої продукції. Аналіз організаційно-господарських повноважень цих органів у дозвільних правовідносинах у сфері господарської діяльності вважаємо актуальним, зважаючи на дерегуляційну реформу в Україні. Нашим завданням є дослідити, в який спосіб господарська компетенція вказаних органів державної влади у рамках дозвільних правовідносин закріплена в чинному законодавстві, як ця компетенція узгоджується з іншими повноваженнями дозвільних органів.

Дозвільними органами є ті суб'єкти надання адміністративних послуг, їх посадові особи, які уповноважені відповідно до закону видавати документи дозвільного характеру (абз. 3 ч. 1 ст. 1 Закону “Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності”). Суб'єктами надання адміністративної послуги є органи виконавчої влади, інші державні органи, органи влади Автономної Республіки Крим, органи місцевого самоврядування, їх посадові особи, уповноважені відповідно до закону надавати адміністративні послуги (п. 3 ст. 1 Закону “Про адміністративні послуги”).

Повноваження з видачі документів дозвільного характеру належать до числа організаційно-господарських, включаються до складу господарської компетенції дозвільних органів. Господарський характер компетенції передбачає, що вона в повній мірі чи переважно стосується господарської діяльності, спрямована на її організацію, регулювання та управління нею [2, с. 78; 5, с. 32]. Віхров О.П. визначає господарську компетенцію як встановлену законодавством сукупність прав і обов'язків органів державної влади/органів місцевого самоврядування 1) господарського характеру, 2) які цілеспрямовані на організацію господарської діяльності, регулювання її та управління нею, 3) реалізуються відносно певного суб'єкта господарювання [2, с. 75, 77]. Видачу документів дозвільного характеру (як повноваження органу державної влади/органу місцевого самоврядування) можна зараховувати до числа повноважень з управління господарською діяльністю, оскільки рішення з цього приводу є юридично значущим для суб'єктів господарювання, їх господарського життя, що визнається змістом управління господарською діяльністю [1, с. 21; 6, с. 202]. Компетенцію органів, які здійснюють управління й регулювання

господарської діяльності на рівні господарських систем (підсистем), в окремих секторах, сферах, галузях (підгалузях) економіки, вважають господарською [2, с. 77]. Такі органи в теорії господарського права характеризують як органи загальної господарської компетенції [4, с.22].

Розглянемо нормативно-правове регулювання господарської компетенції дозвільних органів, що мають повноваження з управління господарською діяльністю у харчовій галузі.

З норм Закону України “Про Перелік документів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності” можна дійти висновку, що документи дозвільного характеру, порядок видачі й анулювання яких пов'язаний з контролем за якістю та безпечністю харчової продукції, видаються у галузях ветеринарної медицини, контролю за діяльністю виробництв продукції тваринного походження, фітосанітарного контролю.

Згідно з ч. 2 ст. 4 Закону України “Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів” держава здійснює регулювання безпечності та окремих показників якості харчових продуктів шляхом: встановлення санітарних заходів; встановлення вимог до окремих показників якості харчових продуктів; державної реєстрації визначених цим Законом об'єктів санітарних заходів; *видачі, припинення, анулювання та поновлення експлуатаційного дозволу*; інформування та підвищення обізнаності операторів ринку і споживачів щодо безпечності та окремих показників якості харчових продуктів; встановлення вимог щодо стану здоров'я персоналу потужностей; здійснення державного контролю; притягнення операторів ринку, їх посадових осіб до відповідальності у разі порушення законодавства про безпечність та окремі показники якості харчових продуктів. Отже, видача експлуатаційного дозволу виступає одним із правових механізмів забезпечення безпечності харчових продуктів.

Експлуатаційний дозвіл (п. 22 ст. 1 названого Закону) - документ дозвільного характеру, який видається компетентним органом операторові ринку харчових продуктів на підставі результатів *перевірки відповідності його потужностей вимогам санітарних заходів* та дає змогу оператору ринку провадити господарську діяльність з виробництва та/або зберігання харчових продуктів тваринного походження. Санітарний або фітосанітарний захід - будь-який захід, що проводиться з метою: захисту життя або здоров'я тварин чи рослин від ризиків, що виникають внаслідок проникнення, укорінення чи поширення шкідливих організмів, хвороб, організмів, які є носіями хвороб, а також хвороботворних організмів; захисту життя або здоров'я людей та/або тварин від ризиків, що виникають від добавок, забруднюючих речовин, токсинів або хвороботворних організмів, які містяться у харчових продуктах або кормах; захисту життя або здоров'я людини від ризиків, що виникають внаслідок хвороб, які переносяться тваринами, рослинами або продукцією, що виробляється з них, або внаслідок проникнення, укорінення чи поширення шкідливих організмів; уникнення або обмеження іншої шкоди, що заподіюється внаслідок проникнення, укорінення чи поширення шкідливих організмів (п. 80 ст. 1 Закону).

Експлуатаційний дозвіл видається компетентним органом - центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері безпечності та окремих показників якості харчових продуктів (ч. 5 ст. 23, п. 31 ст. 1 Закону). Одночасно з повноваженнями з видачі експлуатаційних дозволів, вказаний компетентний орган організовує та здійснює державний контроль, у тому числі на агропродовольчих ринках та на кордоні (державний контроль - діяльність, що провадиться з метою проведення перевірки відповідності законодавству про безпечність та окремі показники якості харчових продуктів), проводить епізоотичне розслідування або у разі потреби бере участь у розслідуваннях, спрямованих на встановлення причин та умов, що призводять до надходження в обіг небезпечних та непридатних харчових продуктів; бере участь у розробленні санітарних заходів, вимог щодо окремих показників якості харчових продуктів, технічних регламентів та стандартів тощо (ч.1 ст. 8, п. 18 ст. 1 Закону).

Згідно з ч. 11 ст. 23 вказаного Закону рішення про видачу або відмову у видачі експлуатаційного дозволу приймається головним державним інспектором на підставі результатів огляду заявлених потужностей щодо їх відповідності вимогам цього Закону та іншому законодавству про безпечність та окремі показники якості харчових продуктів.

Таким чином, повноваження з видачі експлуатаційних дозволів тісно пов'язані з контрольними повноваженнями компетентного органу у сфері забезпечення безпечності та якості харчових продуктів, і згідно з прямою вказівкою закону, їх реалізація виступає одним зі шляхів забезпечення безпечності та окремих показників якості харчових продуктів.

Ветеринарні документи визначаються в Законі “Про ветеринарну медицину” (абз. 9 ст.1) як документи дозвільного характеру (міжнародний ветеринарний сертифікат, ветеринарне свідоцтво, ветеринарна картка, ветеринарна довідка та ветеринарно-санітарний паспорт на тварину), видані державними інспекторами ветеринарної медицини або уповноваженими чи ліцензованими лікарями ветеринарної медицини, що *підтверджують ветеринарно-санітарний стан тварини, якість та безпечність продуктів тваринного походження, репродуктивного матеріалу, біологічних продуктів, патологічного матеріалу та кормів*. Ветеринарно-санітарний стан означає наявність або відсутність хвороби, що підлягає повідомленню, та/або рівень забруднюючих речовин відносно максимально допустимого рівня (абз. 23 ст. 1 Закону). Одержання ветеринарних документів для переміщення тварин, продукції тваринного походження, інших об'єктів державного ветеринарно-санітарного контролю та нагляду здійснюється з метою охорони території України від занесення хвороб тварин з території інших держав або карантинних зон та захисту населення від хвороб, спільних для тварин і людей, а також недопущення

наявності залишкових кількостей ветеринарних препаратів та забруднюючих речовин у продуктах тваринного походження і кормах (ч. 1 ст. 32).

Згідно з Порядком видачі ветеринарних документів, затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 21 листопада 2013 р. № 857 (п. 6), рішення про видачу ветеринарного документа приймається за результатами безпосереднього огляду товару (клінічний огляд тварин, ветеринарно-санітарний огляд харчових продуктів, кормів та інших об'єктів державного ветеринарно-санітарного контролю та нагляду), який проводиться після звернення заявника. Під час прийняття рішення про видачу ветеринарного документа для переміщення тварин перевіряються наявність необхідних ветеринарних обробок, умов карантинування тварин, наявність результатів відповідних досліджень (у разі переміщення у межах України) або експертних висновків (у разі експорту).

Підставою для відмови у видачі та анулювання ветеринарних документів є: 1) недотримання ветеринарно-санітарних заходів, передбачених законодавством; ускладнення епізоотичної ситуації на відповідній території, потужності (об'єкті); 2) неможливість безпосереднього огляду об'єкта державного ветеринарно-санітарного контролю та нагляду; 3) відсутність документального підтвердження епізоотичного благополуччя місцевості походження та ветеринарно-санітарного стану об'єктів; відсутність необхідної ветеринарної обробки тварин, їх карантинування, відповідних досліджень та/або експертного висновку (ч.7 ст. 32 Закону).

Зі змісту цитованих правових норм випливає, що видача ветеринарних документів означає засвідчення уповноваженим органом державної влади факту відсутності у тварин хвороб, що підлягають повідомленню, та/або такого рівня забруднюючих речовин, що не перевищує максимально допустимого, факту епізоотичного благополуччя місцевості походження та ветеринарно-санітарного стану об'єктів, а також засвідчує якість і безпечність продуктів тваринного походження.

Видача ветеринарних документів та перевірка їх достовірності належить до повноважень державних органів ветеринарної медицини (п. 10 ч. 7 ст. 7 Закону “Про ветеринарну медицину”). Це лише одне з повноважень цих органів, причому решта повноважень має або господарський, або інший характер. Найтісніше з аналізованим пов'язані такі повноваження органів ветеринарної медицини (пп. 1 — 3, 6, 8, 14 ч. 7 ст. 7 вказаного Закону): застосування ветеринарно-санітарних заходів для охорони території України від занесення збудників хвороб тварин з території інших країн або з карантинних зон; здійснення державного ветеринарно-санітарного контролю та нагляду за тваринами, продуктами тваринного походження, ветеринарними препаратами, субстанціями, кормовими добавками тощо; здійснення державного ветеринарно-санітарного контролю та нагляду за охороною території України від занесення з території інших держав або з карантинної зони збудників заразних хвороб під час експорту, імпорту і транзиту об'єктів ветеринарно-санітарного контролю та нагляду; проведення стандартного прикордонного ветеринарно-санітарного контролю товарів, а в разі необхідності - вибіркового та/або розширеного контролю; визначення ветеринарно-санітарного статусу України та окремих зон у межах її території, ветеринарно-санітарного стану потужностей (об'єктів) в Україні; проведення експертизи і узгодження проектів планування та будівництва тваринницьких ферм, потужностей (об'єктів), що здійснюють забій тварин, переробних підприємств, підприємств з виробництва ветеринарних препаратів, ринків; участь у відведенні земельних ділянок для всіх видів зазначеного будівництва і забору води для тварин.

Аналізуючи наведені та інші норми Закону “Про ветеринарну медицину”, можна дійти висновку, що видача документів дозвільного характеру (ветеринарних документів) та їх анулювання є результатом реалізації повноважень з визначення ветеринарно-санітарного стану тварин, ветеринарно-санітарного нагляду й контролю; “дозвільні” повноваження є нібито своєрідним завершальним акордом в процесі здійснення інших повноважень органами ветеринарної медицини.

За Законом України “Про карантин рослин” (ст. 1) об'єктами регулювання виступають рослини, продукти рослинного походження, місце зберігання, упаковка, засоби перевезення, контейнери, ґрунт та будь-які інші організми, об'єкти або матеріали, здатні переносити чи поширювати регульовані шкідливі організми. Досить обширний перелік об'єктів регулювання у сфері карантину рослин затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 12 травня 2007 р. № 705. Відповідно до ст. 37 Закону “Про карантин рослин” імпортні та транзитні вантажі з об'єктами регулювання ввозяться на територію України за наявності карантинного дозволу. Карантинні дозволи на імпорт і транзит визначають фітосанітарні заходи, що мають бути здійснені до відправлення вантажу імпортером та після його ввезення (ч. 6 ст. 37). Відповідно до ч. 2 ст. 39 Закону карантинний дозвіл дозволяє імпорт або транзит об'єктів регулювання відповідно до визначених фітосанітарних заходів, за його відсутності ввезення в Україну або транзит через її територію вантажу забороняється. Карантинний сертифікат (абз. 25 ст. 1 Закону) - документ, який видається центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері карантину рослин, та засвідчує фітосанітарний стан об'єктів регулювання, що вивозяться та/або ввозяться у карантинну зону, транспортуються територією України. Фітосанітарні заходи вживаються з метою досягнення таких цілей: захист життя та здоров'я рослин на території України від ризиків внаслідок занесення та/або поширення регульованих шкідливих організмів в Україні або зменшення цих ризиків; запобігання або обмеження будь-якої шкоди внаслідок занесення та/або поширення регульованих шкідливих організмів (ст. 14 Закону). У кінцевому підсумку такі заходи сприяють також забезпеченню безпечності харчових продуктів.

Відповідно до ст.ст. 6, 7 Закону “Про карантин рослин” завданнями центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері карантину рослин, є: охорона території України від занесення регульованих шкідливих організмів; виявлення, локалізація і ліквідація регульованих шкідливих організмів; запобігання проникненню регульованих шкідливих організмів у зони, вільні від таких регульованих шкідливих організмів на території України; здійснення державного контролю за дотриманням карантинного режиму і проведенням заходів з карантину рослин при вирощуванні, заготівлі, вивезенні, ввезенні, транспортуванні, зберіганні, переробці, реалізації та використанні об’єктів регулювання. До повноважень центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері карантину рослин, належать: проведення інспектування та фітосанітарної експертизи об’єктів регулювання; здійснення державного контролю за виконанням фітосанітарних заходів; *видача відповідно до закону карантинних дозволів*; здійснення координації моніторингу, виявлення та ідентифікації регульованих шкідливих організмів в Україні. Як бачимо, видача документів дозвільного характеру органами у сфері карантину рослин виступає одним із повноважень цих органів, що в сукупності з іншими повноваженнями (в більшості — організаційно-господарськими) забезпечує виконання завдань цих органів у сфері карантину рослин.

Таким чином, у харчовій сфері організаційно-господарськими повноваженнями з видачі та анулювання документів дозвільного характеру володіють дозвільні органи, які є органами загальної господарської компетенції (державні органи ветеринарної медицини, органи карантину рослин, центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері безпечності та окремих показників якості харчових продуктів). До кола їх повноважень належать не тільки “дозвільні” повноваження, а й інші, причому “дозвільні” повноваження тісно взаємопов’язані (взаємообумовлені) з іншою компетенцією відповідних дозвільних органів. Господарська компетенція дозвільних органів у харчовій галузі спрямована на охорону життя і здоров’я громадян, захист їх від впливу шкідливих і забруднюючих речовин. Закони, які визначають статус названих дозвільних органів, регулюють також підстави відмови у видачі та анулювання документів дозвільного характеру. Однак у цих законах необхідно точніше визначити перелік та вимоги до документів, які суб’єкту господарювання необхідно подати для одержання документа дозвільного характеру, відповідно до ч. 1 ст. 4 Закону “Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності”.

#### Список використаних джерел:

1. Вінник О.М. Господарське право: Навчальний посібник / О.М. Вінник. - 2-ге вид., змін. та доп. - К.: Всеукр. асоціація видавців “Правова єдність”, 2008. - 766 с.
2. Віхров О.П. Організаційно-господарські правовідносини. Монографія / О.П. Віхров. - К.: Видавничий Дім „Слово”, 2008. - 512 с.
3. Кравець І.М. Правове становище суб’єктів організаційно-господарських повноважень: автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.04 / І.М. Кравець; Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. - К., 2008. - 16 с.
4. Мамутов В.К. Компетенция государственных органов в решении хозяйственных вопросов / В.К. Мамутов. - М., 1964.
5. Мамутов В.К. Предприятие и вышестоящий хозяйственный орган / В.К. Мамутов. - М.: Юридическая литература, 1968. - 240 с.
6. Щербина В.С. Суб’єкти господарського права: монографія / В.С. Щербина. - К.: Юрінком Інтер, 2008. - 264 с.

**Артюшенко В. С.**, студентка 3 курсу, група П-131, факультет юридичний  
**Богдан Ю.М.**, старший викладач  
*Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій  
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)  
e-mail: Bog\_dan777@mail.ru*

### Особливості розвитку ринку цінних паперів в Україні

Економіка нашої країни розвивається за допомогою різноманітних факторів. Одним з важливих факторів покращення економічної ситуації в Україні є розвиток ринку цінних паперів. Аналіз самого поняття цінних паперів та процесу виникнення даного ринку виступає основою для ефективного управління фінансовою ситуацією в країні.

Досить велика кількість наукових праць присвячена дослідженню історії розвитку цінних паперів, але недостатньо висвітленим і досі залишається процес виникнення та становлення саме українського фондового ринку у порівнянні з іншими країнами світу в сучасних умовах.

У минулому цінні папери мали паперову форму й друкувалися на спеціальних паперових бланках. Звідси термін – «цінний папір», тобто реальний предмет, який містить письмові відомості та реквізити, який міг бути об’єктом права власності [3, С.30].

Цінні папери за законодавством України – це документи установленної форми з відповідними реквізитами, що посвідчує грошове або інше майнове право, визначає взаємовідносини емітента цінного папера (особи, яка видала цінний папір) і особи, що має права на цінний папір, та передбачає виконання зобов’язань за таким цінним папером, а також можливість передачі прав на цінний папір та прав за цінним папером іншим особам [1, 1].

На сьогодні науковці пропонують нові варіанти трактування поняття цінних паперів. Беручи до уваги різні погляди на сутність цінних паперів для виведення єдиного визначення науковцями використовується метод контент-аналізу. Такий метод використовується авторами як метод кількісного дослідження з метою отримання статистичних даних про частоту згадування в науковій літературі окремих елементів визначення поняття «цінні папери» для подальшого формування переліку найбільш значущих складових [4, С.87].

Так, на основі результатів проведеного аналізу було запропоновано таке визначення: цінні папери – це документи, що засвідчують права володіння або відносини позики між емітентом та інвестором, і, набувши нових властивостей як товар, передбачають, як правило, виплату доходу, а також можливість передачі грошових та інших прав іншим особам.

На основі дослідження наукових праць вчених можна визначити основні вимоги, яким повинні відповідати цінні папери. Такими вимогами є:

- 1) обіг на ринку (це здатність цінних паперів купуватися і продаватися на ринку, а також у багатьох випадках виступати як самостійний платіжний інструмент, що полегшує обіг інших товарів);
- 2) доступність для цивільного обігу (це здатність цінних паперів не тільки купуватися, але й бути об'єктом інших цивільних відносин, включаючи всі види операцій (позики, дарування, зберігання);
- 3) ризикованість (можливість втрат, пов'язаних з інвестиціями у цінні папери);
- 4) обов'язковість виконання (законодавство не допускає відмову від виконання обов'язку, що виражений цінному папері);
- 5) ліквідність (це здатність цінних паперів бути швидко проданою, перетворитися в грошові кошти без істотних втрат для власника);
- 6) стандартність і серійність (кожен цінний папір повинен мати стандартний зміст і тому є можливим випуск цінних паперів однорідними серіями);
- 7) документальність (це завжди певний документ, що містить передбачені законодавством реквізити);
- 8) регульованість і визнання державою (документи, що претендують на статус цінних паперів, повинні бути визнані державою як такі, що забезпечує їх ефективне регулювання і довіру публіки до них) [5, С. 281].

Тільки тоді, коли усі ці вимоги виконуються, документ можна вважати цінним папером.

Що стосується історії виникнення ринку цінних паперів, то вона почалась тоді, коли людство освідомило відсутність економічного способу переміщення великої кількості товарів і оплати за них. Передумовою виникнення фондових операцій був процес обміну однієї валюти на іншу між торговцями на ярмарках. З розвитком товарно-грошових відносин з'являється перший різновид цінних паперів – вексель. Це сталося в Італії в XII ст. Згодом з'явилися товарні, а потім і фондові біржі.

Історію розвитку ринку цінних паперів в Україні науковцями прийнято досліджувати в декілька етапів:

- 1) з 1769 р. до кінця 50-х років XIX ст. – час виникнення і початку становлення ринку цінних паперів, коли відбувався переважно обіг державних цінних паперів;
- 2) з 60-х років XIX ст. до 1897 р.– співпав із завершенням грошової реформи (введенням «золотої валюти»). Цей період вважається найважливішим, тому що охоплює розвиток ринку цінних паперів;
- 3) 1897 – 1913 рр. (початок Першої Світової Війни) – відповідає рисам становлення «зрілого» ринку цінних паперів;
- 4) з 1917 р. по 1957 р. Цей період є досить важливим для розвитку ринку цінних паперів. Саме в цей період уряд держави СРСР з метою максимального залучення вільних коштів для відновлення економіки спробував перейти до активного використання цінних паперів на нових політичних та економічних умовах. Державні підприємства були зобов'язані розміщувати всі запасні і резервні кошти в державні цінні папери. Склад кредиторів держави розширився до всіх юридичних осіб. Операції з цінними паперами проводилися за твердим офіційним курсом, без урахування реального стану ринку.

З 1957 р. до розпаду СРСР цінні папери майже вийшли з народногосподарського обороту СРСР. З цього практично нульового стану починається відродження ринку цінних паперів в незалежній Україні.

Розвиток ринку цінних паперів на теренах уже незалежної країни розпочався з 1991 року й ознаменувався прийняттям Закону України «Про цінні папери й фондову біржу» та Закону України «Про господарчі товариства». Цей період став початком діяльності Української фондової біржі, виникнення й крах «фінансових пірамід». Розпочався випуск й обіг цінних паперів недержавними інститутами.

Також був прийнятий Закон України «Про участь Української фондової біржі в приватизаційних процесах». За допомогою цього Закону відбувався продаж державного майна за приватизаційні сертифікати. Утворилися Державної комісії з цінних паперів і фондової біржі, було створено Першу фондову торговельну систему. З'явилися українські «блакитні фішки» і рейтингові таблиці, відбулося формування ринку державних облігацій.

Період з 2000 до 2014 року характеризується публікацією перших фондових індексів; формування ринку корпоративних облігацій і українських єврооблігацій. Виник ринок похідних цінних паперів; відбулося різке зростання капіталізації, а також завершення формування соціально-економічних інститутів ринку цінних паперів.



Дослідження етапів розвитку ринку цінних паперів в Україні, зокрема останнього етапу надає можливість виявити такі особливості вітчизняного ринку цінних паперів як:

- висока концентрація власності у сфері руху фіктивного капіталу, що проявляється в закріпленні великих пакетів акцій у руках окремих людей;
- перевага торгів на неорганізований ринок;
- перевага торгів на позабіржовому ринку;
- професійні учасники ринку обслуговують обмежене коло великих інвесторів, а не широкі верстви населення, як в економічно розвинених країнах [2, С.51].

Таким чином, можна зробити висновок, що розвиток ринку цінних паперів є тривалим й нестійким процесом. Україна на сьогодні ще не досягла достатнього рівня розвитку в цій сфері. Це пояснюється тим, що Україна не брала участі у первинному розвитку цінних паперів та усі принципово важливі положення були досягнуті без її участі. Україна виявилася не достатньо підготовленою до діяльності на ринках цінних паперів, як власних, так і світових.

#### Список використаних джерел:

1. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23 лютого 2006 року [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.
2. Гуренко М.М. Особливості організаційно-правового регулювання на ринку цінних паперів / М.М.Гуренко, А.А.Мусін // Юридичний вісник, 2009 - №2 – С. 47-51.
3. Долінський Л. Ринок корпоративних облігацій: загальні тенденції / Л.Долінський, М.Ткаченко // Цінні папери країни.- 2013. - №18(764). – С. 30-31.
4. Долінський Л.Б. Теоретичне підґрунтя інвестиційної оцінки цінних паперів в Україні / Л.Б. Долінський // Фінанси України, 2008 - №5 – С. 87-95.
5. Омельченко О.І. Ретроспектива становлення та розвитку ринку цінних паперів // О.І.Омельченко, О. А.Козлова // Бізнесінформ, 2013 - №1 – С. 277-281.

**Артюшенко В. С.**, студентка 3 курсу, група П-131, юридичний факультет  
Науковий керівник: **Конончук Н.М.**, к.ю.н., старший викладач  
*Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій  
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*  
e-mail: artvaleri@ukr.net

#### Колізії у процесі визначення правочинів нікчемними

Актуальність теми дослідження. Становлення України як соціальної, правової держави та розвиток ринкової економіки зумовлюють посилення та розширення сфери застосування правочинів та їх аналіз.

Правочин є юридичним фактом, що являє собою вольові дії, спрямовані на досягнення певного правового результату, тобто є тією обставиною, з настанням якої закон пов'язує виникнення, зміну чи припинення цивільних правовідносин. Та не рідко правочин може бути визнаний недійсним з різних причин, встановлених законом. Дослідження поняття та ознак недійсних правочинів та недоліків законодавства в сфері визнання правочину недійсним не може бути залишено поза увагою.

В українському цивільному законодавстві інститут недійсності правочинів застосовується вже давно, однак навіть до тепер не існує єдиної думки стосовно правильності законодавчого регулювання та визначення поняття недійсності правочину, тож метою даного дослідження є аналіз чинного цивільного законодавства щодо нікчемних та оспорюваних правочинів.

Відомо, що цивільне законодавство передбачає поділ недійсних правочинів на нікчемні та оспорювані. В одних випадках правочин недійсний за його первинною природою й суд зобов'язаний визнати його нікчемним, а в інших випадках, оспорюваний правочин може бути визнаний недійсним лише за умов виникнення суперечностей з приводу його недійсності [3, с. 37].

Так, професор З.В. Ромовська наголошує, що загальна модель недійсного правочину може бути сконструйована на підставі ч.1 ст.203 Цивільного Кодексу України (далі ЦК України): недійсним є такий правочин, який суперечить вимогам ЦК України, інших актів цивільного законодавства, а також моральним засадам суспільства [4, с.373]. Коментуючи ст.215 ЦК України, професор зазначає, що хоча у ч.3 ст.1235 ЦК України немає вказівки на нікчемність частини заповіту, у якій знехтуване право на обов'язкову частку у спадщині, нікчемність такої частини заповіту не викликає сумнівів.

Суперечливі думки існують також стосовно ст.204 ЦК України (презумпція правомірності правочину). Відповідно до даної норми закону правочин є правомірним, якщо його недійсність прямо не встановлена законом або якщо він не визнаний судом недійсним. Між тим в основі презумпції лежить припущення, яке визнається

доведеним, доки немає доказів протилежного. Ст.204 ЦК України не містить у собі жодного припущення, а натомість лише надає визначення поняття правомірної правочину як такої правочину, недійсність якої «прямо» не встановлена законом і який не визнаний судом недійсним [1, с.117].

Науковці також приділяють увагу ч.2 ст.234 ЦК України, згідно з якою фіктивний правочин визнається судом недійсним. Таке формулювання сприймається деякими дослідниками як вказівка на оспорюваність фіктивного правочину [7, с.88], [6, с.578]. Між тим відповідно до ч.1 ст.234 ЦК України фіктивним є правочин, який вчинено без наміру створення правових наслідків, які обумовлювалися цим правочином. Тобто намір створення правових наслідків хоча б однією із сторін правочину виключається. Враховуючи, що фіктивний правочин не спрямований на набуття, зміну або припинення цивільних прав та обов'язків, тобто не відповідає визначенню поняття «правочин», що міститься у ч.1 ст.202 ЦК України, то фіктивний правочин не створює цивільно-правових наслідків. На думку Є.О.Харитонова фіктивний правочин є нікчемним правочином [5, с.226]. З цього випливає, що ч.2 ст.234 ЦК України суперечить ч.2 ст.215 ЦК України, згідно з якою визнання нікчемного правочину недійсним судом не вимагається [2, с.15].

Таким чином, проаналізувавши цивільне законодавство у сфері недійсності правочинів та думки науковців-цивілістів можна сформулювати загальне визначення недійсності правочинів. Під недійсністю правочинів слід розуміти настання тією чи іншою мірою юридичних наслідків з підстав, що існують у момент вчинення правочину.

Також слід констатувати, що на сьогодні цивільне законодавство України в сфері недійсності правочинів має теоретичні колізії, які ускладнюють правильне застосування норм законодавства на практиці. Значна кількість науковців висловлюють досить переконливі докази щодо недосконалості положень ЦК України стосовно недійсності правочинів, відстоюючи власну точку зору та пропонуючи варіанти вирішення конкретних правових колізій.

Для вирішення проблеми колізії правових норм одного Листа Міністерства юстиції України «Щодо практики застосування норм права у разі колізії» явно недостатньо. Доцільно було б провести роботу щодо внесення змін до певних норм цивільного законодавства.

#### Список використаних джерел:

1. Гусак М., Данішевська В., Попов Ю. Нікчемні та оспорювані правочини. Регулювання за Цивільним кодексом України / М. Гусак, В. Данішевська, Ю.Попов // Право України, 2009 - №6 – С.114-120;
2. Новікова В. Деякі аспекти поняття недійсності правочину /В. Новікова// Підприємство, господарство і право, 2012 - №9 – С.12-16;
3. Павлік Л.М. Встановлення нікчемності правочину як спосіб захисту суб'єктивних цивільних прав та інтересів фізичної особи /Л.М.Павлік// Вісник Чернігівського державного інституту права, соціальних технологій та праці, 2009 - №4 – С.37-40;
4. Ромовська З.В. Українське цивільне право: Загальна частина. Академічний курс [Текст] /З.В. Ромовська/ Підручник. – К.: Атіка. – 2005. – 560 с.
5. Харитонов Є.О. Цивільне право України [Текст] /Є.О.Харитонов, Н.О.Саніахметова/ – К. – 2005. – 776 с.
6. Ярема А.Г. Науково-практичний коментар до цивільного законодавства України [Текст] /А.Г.Ярема, В.Я. Карабань, В.В.Кривенко, В.Г.Ротань/ – Т.І. – К., Севастополь – 2004. – 928 с.
7. Ярема А.Г. Проблемні питання у застосуванні Цивільного і Господарського кодексів України [Текст] /Ярема А.Г., Ротань В.Г./Підручник – К., 2005. – 336 с.

**Артюшенко В. С.**, студентка 3 курсу, гр. П-131, юридичний факультет

Науковий керівник: **Шахун Н.В.**, к.філос.н., доцент

*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

#### Духовність як основа поступу суспільства

Сучасні глобалізаційні процеси, які відбуваються в усьому світі, призводять до трансформації політичної, економічної, соціальної, культурної суспільних сфер. Цей процес неоднозначно позначається на духовному розвитку особистості та поступі українського суспільства. Зумовлено це тим, що поряд з можливостями інтеграції індивіда та спільноти у світовий простір, надшвидкісні темпи сучасного життя викликають девальвацію моральних цінностей та суспільну дегуманізацію. Відтак актуальність філософського дослідження феномену духовності зумовлена, насамперед, потребою пошуку гуманітарних стратегій відновлення сучасного українського суспільства, а також необхідністю вирішення теоретичних і методологічних проблем духовної культури.

Феномен духовності цікавив філософів здавна. Окрім філософсько-антропологічного виміру духовності, предметом філософських роздумів ставав процес формування духовності суспільства. Так, спроби осмислити духовні витоки суспільного буття зустрічаємо у Платона, Аристотеля, Аврелія Августина, Г.Сковороди, Б.Паскаля, М.Бердяєва, В.Соловйова, О.Шпенглера. Аналіз стану духовності в Україні здійснили такі сучасні вітчизняні дослідники, як В.Абрамов, В.Бех, В.Воронкова, Г.Горак, І.Степаненко, О.Целякова та ін. На думку В.І.Абрамова, «проблема духовності протягом цілої людської історії з більшою чи меншою увагою осмислюється соціумом, науковим співтовариством, окремими індивідами» [1, с.21]. Причина такого інтересу, з погляду вченого, полягає в

тому, що феномен духовності належить до «вічних» питань буття людини у світі. Разом з тим вищезазначена тема залишається відкритою та вимагає філософського аналізу.

Глобальні технологічні, економічні, політичні, культурні зрушення нині не лише відкривають для людства нові можливості, а й негативно відбиваються на розвитку окремої особистості, суспільства. Швидкі темпи соціально-економічних трансформацій створюють нерівні умови для розвитку особистості. Вони призводять до загострення соціальної нерівності, політичної невизначеності, економічної нестабільності, але головне – до духовної деградації. Матеріальні цінності та блага починають домінувати як в індивідуальному, так і в суспільному бутті. З цього приводу К.Ясперс зауважує: «В нашу епоху масового порядку, техніки, економіки духу разом із людським буттям загрожує, якщо ця неминучість абсолютизується, знищення в своїй основі: подібно до того як держава в якості союзника людини може бути паралізована, так може бути паралізований і дух, якщо він живе вже не істинним життям з власних витоків, в кінцевій доцільності, а життям в кінцевій доцільності, фальсифікований для служби думки» [4, с. 358]. Отож, духовність суспільства, заточена в кайдани матеріального збагачення, віддаляє від незмінних цінностей, які мають справжню значимість, котру важко оцінити з матеріальної точки зору.

Духовність є складним і багатовимірним феноменом, так само як багатозначним є поняття «духовність». Останнє нерідко вважається синонімом понять «духовна сфера», «духовна культура», «духовне життя» та тлумачиться як протилежність матеріального. Не в останню чергу таке розуміння духовності сформувалося під впливом ідей Платона. Давньогрецький філософ розумів духовність як процес руху, а не головний результат. Тобто він був переконаний, що духовність не є щось дане й остаточне. Збагнення її пов'язане з рухом в гору, сходами еволюції, прагненням до ідеалу. Космос, на думку Платона, влаштовано розумно. Благо привносить у нього смисл і доцільність. Ідеї абсолютних якостей є нествореними і не знищуваними, вони вічні об'єктивні, незалежні та безумовні [3, с. 22]. Духовність, за Платоном, означає звільнення від пут матерії.

С.Л. Франк теж розрізняв зовнішнє і внутрішнє, мирське і духовне: «Зовнішнє, мирське діяння, будучи похідним від основного, духовного діяння, яке осмислюється тільки ним, повинно стояти в нашому загальному духовному житті на належному йому місці, щоб не була перевернута нормальна духовна рівновага. Сили духу, що підкріплюються з середини, мають вільно випливати назовні, тому що віра без прав мертва. Світло, що йде з глибини, повинно випромінювати темряву ззовні». [1, с. 27].

Як бачимо, духовність вищезгаданими мислителями розглядається, насамперед як сфера духовного життя людини. Такий підхід вірний, але не повний за своєю суттю, адже духовність є набагато складнішим культурно-історичним явищем. У ширшому сенсі духовність постає не тільки і не стільки антиподом матеріального чи сумою моральних цінностей, а способом самоідентифікації людини, спільноти, суспільства. Тобто духовність є сутністю і покликанням суспільного буття, основою самовідтворення суспільства. На думку сучасних філософів, духовність «постає як внутрішній зв'язок людини і світу людини, який реалізується через низку циклів упредметнення у продуктах матеріального і духовного виробництва та наступного їх розпредметнення, тобто, залучення представників кожного наступного покоління до загальнолюдських багатств через механізми інтеріоризації об'єктивованих здобутків духовної культури [2, с. 273]. З браком духовності руйнується не лише людська особистість, а й суспільство, держава. Яскравим свідченням цього є крах такої могутньої в минулому країни, як Радянський Союз. Не останню роль в цьому процесі відіграв брак духовних цінностей (в т.ч. і у зв'язку зі знищенням релігійності) та ідеологічні ухили в бік матеріальних пріоритетів, а не духовного прогресу.

На нашу думку, духовність є запорукою поступу будь-якого суспільства. Вона забезпечує розвиток кожного конкретно-історичного типу, створює умови для руху народу в певному історичному напрямі, сприяє усвідомленню ним власної унікальності. Лише суспільство, яка має свою духовну унікальність здатне самоорганізуватись, зберегти свою самобутність, досягти успіхів у розбудові державності. При цьому важливими складовими духовного розвитку суспільства є визначення його ідейно-світоглядних пріоритетів, етичних норм та ціннісних регуляторів. Забезпечити ефективний поступ суспільства здатне збереження його традицій, культурної спадщини, розвиток науки, освіти.

Поглиблення кризи сучасного суспільства, яке викликане деформацією основних засад людського життя, змушує до активного пошуку критеріїв стійкого розвитку і об'єднання цінностей спільноти. Це стосується не окремих результатів діяльності, а способу буття я такого. Переважання матеріальних цінностей – це підсумок діяльності і форм осмислення життя людиною, що виробляє, споживаючи. Гострота кризи полягає і в тому, що її зазнали не просто окремі культури і цивілізації, а людина як родова істота. Це ставить перед людиною і суспільством принципові питання вибору перспектив буття, вирішення яких можливе лише за умови відновлення духовності.

#### Список використаних джерел:

1. Абрамов, В. І. Духовність суспільства [Текст]: методологія системного вивчення: монографія / В. І. Абрамов. – Київ: КНЕУ, 2004. – 236 с.
2. Духовне життя українського суспільства: теоретико-методологічні та онтологічні проблеми розвитку. Колективна монографія у трьох книгах / За заг. ред. д.ф.н., проф. М.Михальченка, д.ф.н., проф. В.Скотного [Текст]. – Київ – Дрогобич: ІРВ ДДПУ ім. Івана Франка, 2009. – Кн. 2. – 244 с.
3. Платон Держава / Пер. давньогр. Д.Коваль. [Текст]. / Платон. – К.: Основи, 2000. – 355 с.
4. Ясперс К. Смысл и назначение истории: Пер. с нем. [Текст] / К. Яс перс. - М.: Политиздат, 1991.-527 с.

### **Проблеми правового статусу акціонерних товариств, у яких держава є акціонером**

Юридична наука завжди приділяла значну увагу правовому режиму державної власності. Проте на сучасному етапі її функціонування виникають цілком нові явища, ще недостатньо вивчені науковцями. Судова практика давно стикається з недостатньою урегульованістю правового статусу АТ, в яких держава є акціонером.

Акціонерні товариства у своєму розвитку пройшли складний шлях. Серед науковців немає одностайної думки щодо теорії походження акціонерних товариств. Одні з них вважають, що акціонерні товариства мають свої прообрази ще в римському і навіть доримському праві, інші - що прообрази і значна частина рис цього виду господарського (торгового) товариства сформувалися в середньовіччі у вигляді пайових товариств у Німеччині та Франції. З точки зору деяких науковців, акціонерні товариства - це цілком самостійна організаційно-правова форма підприємницької діяльності, що через свою своєрідність не має правових попередників. Ця форма торгового товариства виникла на рубежі XVI-XVII століть у період бурхливого розвитку ринкових відносин, головними провідниками яких були купці. Саме вони були зацікавлені у створенні акціонерних товариств для започаткування ризикованих справ (з метою освоєння нових територій та торгівлі з ними) тому, що ця організаційно-правова форма підприємництва дозволяла зібрати значні кошти.

Більшість АТ України створювалися шляхом приватизації державних підприємств і одержали морально й фізично зношені основні фонди та майже повну відсутність високоліквідних оборотних коштів. Нераціональна система управління і відсутність ринково орієнтованої системи формування капіталу стали основними причинами погіршення фінансово-економічного стану АТ. При цьому особливого значення набуває вдосконалення організаційно-економічного забезпечення формування капіталу АТ.

Закон України «Про акціонерні товариства», на жаль, не тільки не виправив ситуацію, але, навпаки, тільки збільшив кількість складних невирішених питань. Так, відповідно до ст. 1 Закону діяльність державних АТ та державних холдингових компаній, єдиним засновником та акціонером яких є держава в особі уповноважених державних органів, регулюється цим Законом з урахуванням особливостей, передбачених спеціальними законами. Особливості правового статусу, створення, діяльності, припинення, виділу державних АТ визначаються законами [ 1].

Така норма закону викликає закономірне здивування. Адже якщо статус державних холдингових компаній дійсно регулюється Законом «Про холдингові компанії в Україні, враховуючи і тих, що створені на підставі Указу Президента України «Про холдингові компанії, що створюються в процесі корпоратизації та приватизації», бо вони зобов'язані привести свої установчі документи у відповідність із вимогами протягом трьох років з дня набрання ним чинності, то щодо державних АТ цього однозначно стверджувати немає підстав [ 2].

По-перше, тому що саме поняття «державне АТ» у законодавстві України фактично не визначено.

По-друге, статус тих акціонерних компаній, що в своїй назві містять слова «державна» або «національна», врегульовано не законом, а постановами Кабінету Міністрів України або указами Президента України про конкретні національні та державні акціонерні компанії.

По-третє, чинне законодавство України пов'язує специфіку правового статусу АТ за участю держави не з тим фактом, що держава — це єдиний засновник товариства, а з тим впливом (вирішальним чи ні), який держава має на його господарську діяльність.

Держава може бути і не єдиним засновником, але при цьому мати вирішальний вплив на діяльність товариства. Залежно від наявності чи відсутності такого впливу АТ за участю держави поділяються на два види — суб'єкти державного та суб'єкти недержавного сектора економіки. Про те, які АТ належать до першої групи, зазначено у Господарському кодексі України (далі — ГК), у ч. 2 ст. 22 якого вперше визначено суб'єкти державного сектора економіки, до яких віднесено і товариства, державна частка у статутному фонді яких перевищує 50 % чи становить величину, яка забезпечує державі право вирішального впливу на господарську діяльність цих суб'єктів. Одночасно Кабінет Міністрів України був зобов'язаний визначити суб'єкти господарювання, що належать до державного сектора економіки, тобто слід розуміти — визначити переліки таких суб'єктів. Однак до цього часу такого переліку не існує і тому відповідь на питання, має держава в АТ вирішальний вплив на господарську діяльність чи ні, дає суд при розгляді кожної конкретної справи.

У той же час від позитивної відповіді на це питання залежить суттєва зміна статусу товариства, бо АТ — суб'єкти державного сектора економіки складають і виконують річний фінансовий план в такому ж порядку, що й державні підприємства (ст. 89 ГК), органи державної контрольно-ревізійної служби мають повноваження (компетенцію) проводити державний фінансовий контроль їх фінансово-господарської діяльності [3].

У чинному законодавстві передбачено три способи створення АТ за участю держави:

1) заснування компанії державою з іншими засновниками шляхом оплати вартості акцій, що розміщуються під час заснування АТ згідно Закону України «Про акціонерне товариство»

2) створення компанії державою одноособово на базі вже наявних одного або декількох державних підприємств, акціонерних товариств, майна або акції яких вносяться до статутного фонду такої компанії;

3) в результаті капіталізації банків у порядку, визначеному Законом «Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України».

Відповідно до вимог ст. 12 Закону «Про господарські товариства», Положення про порядок корпоратизації підприємств, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України, підтверджених судовою практикою, таке АТ є власником майна, переданого йому засновником до статутного капіталу, а держава є власником акцій таких товариств до їх відчуження в установленому законодавством порядку.

АТ, які здійснюють діяльність у банківській сфері (є банками) як приватні юридичні особи, є власниками свого майна. Невже після придбання державою контролю над ними буде змінено правовий режим майна таких АТ на право господарського відання? Проте якщо цього не буде зроблено, то виникнуть суб'єкти державного сектора економіки, які володіють майном на праві власності. Все це свідчить про штучність, надуманість визнання за АТ — суб'єктами державного сектора — не права власності, а права господарського відання [4].

Поняття «державне АТ» та «суб'єкт державного сектора економіки» співвідносяться як спеціальне та загальне. Чинне законодавство встановлює особливості правового статусу не всіх АТ, в яких держава є акціонером, а лише АТ суб'єктів державного сектора економіки.

Тому доцільно внести відповідні зміни до п. 2 ст. 1 Закону «Про акціонерні товариства», виклавши його в такій редакції:

«Діяльність акціонерних товариств, що належать до державного сектора економіки, в тому числі державних холдингових компаній, регулюється цим Законом, з урахуванням особливостей, передбачених спеціальними законами.

Особливості правового статусу, створення, діяльності, припинення, виділу акціонерних товариств, що провадять діяльність на ринках фінансових послуг, а також акціонерних товариств — суб'єктів державного сектора економіки — визначаються законами».

Немає підстав для такої суттєвої відмінності в статусах АТ — суб'єкта державного сектора економіки та АТ без участі держави або де вона є міноритарним акціонером, як правовий режим майна. АТ — суб'єкти державного сектора економіки також мають визнаватися власниками майна.

#### Список використаних джерел:

1. Закон України «Про Акціонерні товариства» [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3659-12>
2. Закон України «Про Холдингові компанії» [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3659-12>
3. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>
4. Закон України «Про Господарські товариства» [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3659-12>

**Бардик О.Г.**, студентка 5 курсу, група МОА-215, факультет економіки та права  
Науковий керівник: **Чабак Л.І.**, старший викладач  
*Черкаський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»*  
(м. Черкаси, Україна)  
e-mail: meeks45@online.ua

#### Англійська мова в контексті глобалізаційних трансформацій

До політичного лексикону кінця ХХ ст. стрімко ввійшов новий термін «глобалізація», яким стали активно послуговуватися політики, вчені, журналісти на різних континентах планети. Він привніс з собою нове поняття, що узагальнює явища планетарного масштабу, пов'язані з розширенням транснаціональних обмінів в умовах переходу від індустріального до інформаційного суспільства. Інформаційний продукт як основний продукт суспільства третього тисячоліття відіграє вирішальну роль у тому, що прийнято називати глобалізацією. Її часто детермінують

як процес побудови глобального суспільства, хоча це – не єдине тлумачення терміна. Глобалізаційні процеси охоплюють усі найважливіші сфери буття людини: соціальну, економічну, інформаційну, комунікативну, культурну тощо. І хоча деякі вчені наголошують на тому, що глобалізація ще не стала таким всеохоплюючим процесом і явищем, як про це пишуть останнім часом, світ досить швидко інтегрується, а це потребує ґрунтовного теоретичного осмислення в багатьох аспектах.

Вплив глобалізації на мови, лінгвополітичну практику, мовну політику був предметом уваги та досліджень різних вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема Б. Ажнюка, В. Алпатова, А. Гальчинського, Е. Заграви, Л. Нагорної, Я. Радевича-Винницького.

Сучасний світ стає все більш глобалізованим, тож жодна країна, жодне суспільство чи соціальна група вже не сприймаються як замкнута та самодостатня, а, навпаки, вважається елементом загальносвітової системи складних і, подекуди, суперечливих взаємозв'язків, взаємовідносин та взаємозалежностей. Тому країни і народи всього світу існують в умовах зростаючого взаємовпливу. Прискорені темпи розвитку цивілізації і ходу історичних процесів поставили питання про неминучість глобальних взаємин, про їх поглиблення, зміцнення та ліквідацію ізоляції країн і народів. Процес глобального зближення та взаємодії важко уявити без наявності комунікативних засобів, які сприятимуть такій взаємодії, зокрема без мови-посередника, яка слугуватиме засобом спілкування і взаєморозуміння між суб'єктами глобалізаційних стосунків у зазначених сферах. В цьому зв'язку необхідно зазначити, що майже для кожної епохи в історії людства характерна наявність своєї мови-посередника. Це латинська та грецька мови в Римській імперії в епоху середньовіччя, іспанська в Іспанській імперії, французька як мова міжнародної дипломатії в 20 столітті тощо. Проте основним компонентом сучасних процесів інтеграції та глобалізації всіх аспектів світової спільноти є англійська мова. [1, с.175].

Мова є це унікальною характеристикою людського суспільства. Вона акумулює досвід поколінь, є засобом соціалізації та інструментом урегулювання суспільних, міжетнічних і міжнаціональних відносин. Мова відображає особливості політичної культури суспільства, яка безперервно змінюється від покоління до покоління разом з її носіями, трансформується через систему ідеологічних уявлень, норм і цінностей, що закріплюють політичний досвід. Мова також потужно впливає на перебіг соціально-політичних процесів і має значний регулятивний потенціал. Поряд з економічними та політичними чинниками мова є важливим чинником цілісності нації й нормального функціонування держави [2, с.231].

Глобалізація по-новому і з особливою силою актуалізує суперечливе співвідношення двох фундаментальних чинників впливу на розвиток мови й здійснення мовної політики. З одного боку, це потреба взаєморозуміння, з іншого - потреба збереження ідентичності. В умовах глобалізації посилюється суперечливий взаємовплив: по-перше, інструментальних, комунікативних функцій мови і відповідних векторів мовної політики; по-друге, феноменів, пов'язаних з етнокультурним самовираженням, збереженням і розвитком самотності; інтенсифікуються етнопроцеси, внаслідок чого зростає вірогідність появи мовних конфліктів.

В процесі глобалізаційних трансформацій завоювання англійською мовою панівних позицій у мовній сфері викликає гострі дискусії у неангломовних спільнотах та сприяє вживанню протекціоністських заходів з метою протидії її надмірному поширенню. Перспектива домінування англійської мови в комунікативному просторі вже сьогодні змусила європейських інтелектуалів усвідомити необхідність заохочення своїх громадян вивчати другу мову, яка не є мовою міжнародного спілкування.

Тож роль англійської мови в умовах глобалізаційних процесів набуває різних оцінних інтерпретацій: від визнання ефективності її використання до крайньої негативної ставлення до неї як до мови, яка «вбиває» національні (етнічні) мови. Вплив англійської мови позначається на мовленнєвій діяльності, мовній свідомості й на самій системі певної мови. Розхитуючи мовну норму і дестабілізуючи мовне життя, глобалізація дає значний імпульс для оновлення й розвитку мови, зростання її ресурсу й розширення функціональної сфери [6, с.270].

Як свідчить статистика, англійською мовою нині вільно володіють близько 670 млн. осіб, а в межах «розумної компетентності» – приблизно 1,2–1,5 млрд. осіб. Крім того, у світі з 1000 наукових публікацій 760 виходять англійською мовою. Саме цією мовою подається 80 % інформації в мережі Інтернет, хоча для 40 % користувачів англійська мова не є ані рідною, ані першою. Англломовні країни виробляють близько 40 % світового валового внутрішнього продукту. Отже, жодною мовою раніше в історії не розмовляла така кількість людей і так широко, притому що раніше ніколи в історії не існувало такої кількості стандартизованих мов, як сьогодні, – 1,2 тис.[4, с.135].

Аналогічна ситуація склалась і в сучасній Європі. Зокрема, дослідження рівня володіння громадянами ЄС іноземними мовами засвідчує, що нині англійська мова може виконувати функцію мови-посередника для європейців. Нею або як рідною (13 %), або як іноземною (38 %) володіє понад половина (51 %) європейців. Друге та третє місце посідають відповідно французька й німецька (по 14 %), іспанська і російська (по 6 %) мови. Погоджуються з цим, що як першу іноземну мову їхні діти повинні вивчати англійську, 77 % європейців. Як було зазначено на Першій міністерській конференції ЄС з багатомовності у 2008 р., англійська мова продовжує завойовувати позиції як безпосередній засіб спілкування всередині Європи та засіб міжнародного спілкування. Вона стала домінуючою іноземною мовою, яку вивчають у середній школі. На сьогодні 90 % учнів середніх шкіл з усієї Європи вивчають англійську [3, с.36].

Слід підкреслити, що англійська мова допомагає моделювати таке глобальне співтовариство, в якому можливий вільний обмін інформацією між мовними колективами. Без знання англійської практично неможливо професійне вдосконалення. Більше 80% інформації, у тому числі 75% ділової кореспонденції, зберігається англійською мовою, і це без урахування кіно- та музичної індустрії [5, с.30].

Отже, у науковій літературі вплив глобалізації на розвиток національної культури й мови осмислюється по-різному й відповідно висловлюються протилежні погляди: від негативної оцінки глобалізаційних процесів, до визнання їхнього позитивного значення для мови кожної нації. Вважається, що часовий вимір розвитку сучасних глобалізаційних процесів є недостатнім для виважених і ґрунтовних висновків про їхній вплив на національні мовні системи. Тому на сьогодні не можна розглядати лінгвістичну глобалізацію в одній площині: лише негативно (песимістично) чи позитивно (оптимістично). З одного боку, володіння англійською мовою забезпечує взаєморозуміння у світовій комунікації, що особливо важливо в добу глобалізації. З другого боку, тотальне використання англійської мови не лише впливатиме на лексичний склад та словотвір національних мов, але з часом може обмежувати сферу їхнього функціонування. Держава має здійснювати гнучку мовну політику, щоб захистити національну мову й водночас не відокремити її від цивілізаційних процесів, які є незворотними. На сьогодні зростає значення внормованої діяльності суб'єктів мовного планування, яка може спрямовувати динамічні процеси та явища в мові.

#### Список використаних джерел:

1. Гальчинський А. С. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи. Методологічні аспекти: наук. вид / А. С. Гальчинський. – К.: Либідь, 2006. – 312 с.
2. Лопушинський І. Формування та реалізація державної мовної політики в галузі освіти: досвід, проблеми та перспективи: моногр. / І. Лопушинський. – К.–Херсон: Олдіплюс, 2006. – 456 с.
3. Крістал Д. Англійська мова як глобальний. - М.: Весь світ, 2001.
4. Ковальова Т. В. Державне регулювання мовних відносин в умовах глобалізації / Т. В. Ковальова // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 2 (11). – С. 132–138.
5. Пелагеша Н. Є. Мовна політика як інструмент розвитку комунікативного простору Європейського Союзу / Н. Є. Пелагеша // Стратегічні пріоритети – 2010 – № 3 (16) – С. 28–39.
6. Чабак Л.І. Англійська реалізація явища економічної глобалізації [Електронний ресурс] / Л.І Чабак // Фінансовий простір. — 2014. — № 4 (16).

**Басович В.О.**, студент 3 курсу, група П-131,

**Богдан Ю.М.**, старший викладач

*Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій*

*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

e-mail: Bog\_dan777@mail.ru

### Державне управління фондовим ринком України

Питання втручання держави в економічні процеси країни в Україні як завжди є актуальним, а безпосередньо в сьогоднішній день, коли економіка країни зазнає серйозних змін й контроль з боку держави повинен забезпечити нормальне функціонування економічної системи та належної уваги приділити фондовому ринку. Тому визначення ролі держави та обсягу втручання в фондовий ринок підлягає уточненню з поправкою на сьогоднішній день. Схожі питання в свій час було предметом дослідження Куліш О. [3], Терещенко Г. [4], Полюхович В. [5], Мозгового О., Мошенського С. та ін. Має місце зазначити, що науково-дослідницькі розробки щодо цієї теми за сучасним законодавством є у невеликій кількості. Таким чином, визначення питання державного управління фондового ринку України є актуальним.

За законодавством регулювання фондового ринку здійснює держава та саморегулювні організації. Державне регулювання ринку цінних паперів здійснює Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку, а також інші державні органи у межах своїх повноважень, визначених законом[2]. Законом передбачено певні форми державного регулювання: контроль за здійсненням професійної діяльності на ринку цінних паперів; контроль за дотриманням емітентами порядку реєстрації випуску цінних паперів та інформації про випуск цінних паперів; за дотриманням прав інвесторів емітентами цінних паперів та особами, які здійснюють професійну діяльність на ринку цінних паперів; контроль за достовірністю інформації, що надається емітентами та особами, які здійснюють професійну діяльність на ринку цінних паперів, контролюючим органам; за дотриманням правил і стандартів здійснення операцій на ринку цінних паперів; за системами ціноутворення на ринку цінних паперів; контроль за діяльністю осіб, які обслуговують випуск та обіг цінних паперів[1].

З вищезазначеного переліку можна визначити те, що державний контроль зачіпає велике коло суб'єктів, які є учасниками фондового ринку. Існує думка, що державне втручання в фондовий ринок має значно зменшитись, обґрунтовуючи це тим, що державний контроль уповільнює і над обмежує діяльність на фондовому ринку і призводить

до негативних наслідків в економіці цього сектору та повільному розвитку останнього. Однак, зменшення контролю в сучасних реаліях веде до монополізму, надмірного майнового розшарування населення, безробіття та соціальної напруги[4].

Важливим елементом регулювання є ліцензування професійної діяльності на фондовому ринку. Так видача ліцензій включає в себе видачу дозволу, зупинення або анулювання у разі недотримання законодавства, що посилює контроль з боку держави. Існують й інші елементи державного управління, серед яких треба зазначити звітність, яка передбачає подання учасниками фондового ринку надання звітності. Звітність надає данні про майновий й фінансовий стан, ліквідність, фінансової забезпеченості та ін.

Слід зазначити й деякі органи державного регулювання. Тут треба визначити декілька видів контролю: той, що здійснює саморегульованими органами та державними органами. Щодо останнього, то контроль, що здійснюється державними органами, поділяється на той, що здійснюється Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку, який здійснює функції державного регулювання на ринку цінних паперів, а також той, що здійснюється контролюючими органами, такими як Антимонопольним комітетом України, Національним банком України, Фондом державного майна України та ін.[5]. В загальному понятті державна контрольно-наглядова політика втілюється у створенні правових, фінансових та економічних умов для розвитку фондового ринку, тобто створює ті умови, які могли б забезпечити нормальне функціонування і розвиток фондового ринку.

Переходячи до суті питання нам потрібно визначити чому, в якому обсязі та до чого призводить контроль з боку держави. Однозначну відповідь на це запитання дати досить важко з огляду на те, як нагляд на подібну діяльність установ в іноземних державах, специфіку управління у вигляді посадових осіб та осіб, контролюючих фондові ринки в Україні. Однак ми зупиняємось на тому, що в сучасних умовах все ж таки державний нагляд потрібен не в більшій не в меншій мірі, ніж є зараз, однак це не відміняє того, що в цьому напрямі не повинні розроблятися покращення та інновації.

Якщо давати відсоткову оцінку від нагляду яких можливий з боку держави за фондовим ринку, то нагляд за останнім становить відсотків 40%, це є суб'єктивним оцінюванням з огляду на діюче законодавство і переліку контрольно-повноважних функцій органів нагляду. Має місце зазначити про діяльність органів держави, які можуть закривати очі на деякі малозначущі процесуальні дії фондових ринків, тут хочеться сказати про те, що зміни в антикорупційному законодавстві, органах і посадових особах дають надію на виправлення подібних дефектів в органах які здійснюють контроль за фондовим ринком. Гарним є те, що в подібних проблемах не можна звинуватити Антимонопольний комітет України, що стосується фондових ринків.

Майбутні зміни в зв'язку з державним направленням України до Європейського Союзу, потребують законодавчих і економічних змін. Тому для покращення фондового ринку і економіки в цілому потрібні реформи і стає законодавство в подальшому.

#### Список використаних джерел:

1. Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні : Закон України [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. — Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua>.
2. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. — Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua>.
- 3.Куліш О. Основні напрями державного регулювання фондового ринку України / Куліш О. // Економіка : журнал. – 2009. – № 5 (105). – С. 42-45.
4. Терещенко Г. Концептуальні засади державного регулювання фондового ринку / Терещенко Г. // Фінанси України : журнал. – 2011. – № 2. – С. 97-105.

**Басович В.О.**, студент 3 курсу, гр. П-131

Науковий керівник: **Шакун Н.В.**, к.філос.н., доцент

*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

### **Мораль і право як феномени соціального буття**

На сучасному етапі розбудови громадянського суспільства в Україні вагому роль відіграють право і мораль як загальні ціннісні підстави, що обґрунтовують безумовну значущість людської особистості. Право і мораль є різними формами духовного життя людства. Водночас вони виконують важливу соціальну роль – регулюють соціальні відносини, сприяють суспільному консенсусу. В сучасних умовах пошуки шляхів налагодження останнього спонукають науковців до теоретичного аналізу проблеми співвідношення феноменів моралі і права.

Питання співвідношення моралі і права розробляється у працях таких вчених, як О.С.Васильєв, О.Б.Венгеров, Д.В.Дюжев, О.Г.Лук'янова, К.Х.Момджян, О.Ф.Скаун, М.В.Цвік. Різні аспекти зв'язку моралі, політики, права досліджуються О.І.Абрамовим, К.С.Гаджиевим, Б.Г.Капустініним, М.О.Капустіною, Д.А.Керімовим, Д.В.Мироновим, М.Ф.Новосадовим, О.Г.Фроловою, Н.Л.Шеховською.



Водночас дослідження окресленої теми вимагає окремого розгляду понять права та моралі, а також аналізу їх співвідношення.

Право – це феномен соціального буття, який має багату природу і складну структуру. З давніх часів над його сутністю та соціальними функціями міркували такі філософи, як Аристотель, Т. Гоббс, Дж. Локк, Ш. Монтеск'є, Ж.-Ж. Руссо, І. Кант, Й.Г. Фіхте, Г.Гегель. Стосовно поняття права, то серед філософів права виникають істотні суперечності щодо його визначення. Першочергово слід розмежувати природне право, яке на думку давньогрецьких мислителів, належить людині від народження і позитивне (публічне) право, яке встановлюється штучно, внаслідок суспільних угод. Аристотель, приміром, зазначав: «Що стосується політичного права, то воно є частково природним, частково умовним» [5]. Вже у римських юристів (Ульпіан), зустрічаємо поділ права на приватне і публічне, однак поза увагою залишалося питання співвідношення права і моралі.

До його розгляду наблизився середньовічний філософ-схоласт Т.Аквінський. Він вважав, що право, як і мораль регулює людські відносини. В своїй роботі «Коментарі до Аристотелевої політики» Т.Аквінський аналізував право власності і прийшов до висновку, що порядок у державі забезпечується дотриманням закону і наявністю приватної власності. «Так само як до чеснот, – пише філософ – людям притаманне природне прагнення до політичного об'єднання, оскільки через політичний лад людина прагне до законності (у відносинах) і до найкращих життєвих насолод» [1, с. 122]. Водночас основою державного об'єднання мислитель вважав юридичні, моральні і божі настанови.

Філософи модерної доби роблять спроби розмежувати природне і позитивне право, а також відокремлюють право і мораль. Так, Т.Гоббс зазначає: «кінцевою причиною, метою чи наміром людей (які від природи люблять свободу та владу над іншими) при покладанні на себе відповідальності є турбота про самозбереження та при цьому про більш сприятливе життя.» [2, с.322]. Тобто прагнення позбавитися стану війни змушує людей до виконання угод та природних законів. Це означає, що філософ виокремлює природні закони, які відповідають моральним нормам, і державні норми права, які можуть суперечити моралі.

Німецький філософ І.Кант, відділяє право і мораль. Він розуміє право як сукупність умов, за яких сваволя однієї особи може бути сумісною із сваволею іншої за загальним законом свободи. Право вимагає, щоб свобода кожної людини була сумісною зі свободою всіх, а мораль базується на вільному примусі. І.Кант звертається до індивіда і закликком «чинити так, аби ти завжди сиавився до людства і в своїй особі, і в особі будь-кого іншого так само, як до мети й ніколи, як до засобу» [4, с.140]. Питання свободи вибору і узгодження індивідуальних потреб із суспільними, які підняв філософ, залишаються актуальними і нині, дозволяючи полити світло на співвідношення моралі і права. Водночас проблема взаємодії таких феноменів соціального буття, як право і мораль, і нині залишається не вирішеною.

В чому ж полягає специфіка права? Сутність права як феномену соціального буття розкривається через його суспільні функції. Останні можна класифікувати за різними підставами: за сферою правового впливу та впливу на свідомість, а також за характером і сферою, на яку поширюється вплив. За сферою правового впливу, право виконує економічну, політичну, ідеологічну, екологічну, культурно-виховну функції. За характером впливу на свідомість і поведінку – нормативно-регулюючу, інформаційну, комунікативну, орієнтаційну, виховну, захисну.[3] Якщо до першого входять виключно правові категорії (регулювання сфер суспільної діяльності), то до другої вплив на формування та визначення правильної поведінки і вплив на правосвідомість.

Феномен моралі є предметом зацікавленості різних галузей знання (психології, етики, права, політології). В широкому розумінні мораль – це система норм, які мають неформальний характер і обумовлюють поведінку людей і суспільства. Дотримання цих норм носить факультативний характер, оскільки єдине, що є засобом впливу – це осуд всередині суспільства. Мораль у правовому значенні існує як один із способів впливу на дії суспільства.

Для більш повного розуміння моралі, слід зазначити три основні складові цього феномену. По-перше, він відображає у собі ставлення до оточуючого світу. Дії суспільства і окремих індивідів мораль розглядає з точки зору відношення до таких дій у суспільстві (позитивні, негативні, та ті, що взагалі не визивають якої-небудь суспільної реакції). По-друге, мораль є відображенням людської свідомості, оскільки віддзеркалює позитивну поведінку і реакцію суспільства та негативну і таку, якої слід уникати. По-третє, моральні устої направлені на певні дії, тому їх слід розглядати в єдиному ключі, а не як бачення кожного індивіда окремо.

Феномени моралі і права тісно пов'язані між собою, оскільки моральна норма, яка отримала загального використання у суспільстві, в більшості випадків рано чи пізно відображається у законах держав. Спільним є те, що обидва феномени регулюють відносини і впливають на поведінку кожної людини зокрема. В основі обох феноменів лежить найбільша цінність соціального буття – свобода. Однак окрім спільних рис, існує низка відмінностей між правом і мораллю.

Так, право (закони) розробляє держава, яка й забезпечує їх дотримання. Тобто право має інституційний характер, а його дотримання забезпечується примусом з боку держави. Натомість моральні вимоги нерідко звернені не до суспільства, а до окремої людини. Мораль – духовне явище, яке детермінує поведінку кожної конкретної людини. В суспільстві не існує чіткого механізму контролю за виконанням моральних норм, а їх не дотримання не викликає жорстких санкцій, окрім осуду суспільства. Також право регулює лише суспільно значущу поведінку, воно

не повинно регулювати особисте життя людини. В той час як об'єктом моралі є регулювання такої поведінки, як особисте життя, особисті відносини (наприклад, дружба і т. д.).

Отже, мораль і право є нерозривно пов'язаними у сфері регулювання поведінки громадянина і суспільства в цілому. Це відображається в тому, що більшість порушених норм права є одночасно і аморальними вчинками, але не всі аморальні вчинки є протиправними діями. Право має виходити з моральних норм. З огляду на сучасність, зараз, як ніколи, питання моралі і права та їх співвідношення є актуальним, оскільки для побудови демократичної держави, в якій однією з найважливіших цінностей є права та свободи людини, саме ці права в дуєті з мораллю і повинні бути винесені на достойний рівень.

Мораль і право виникли та діють як регулятор суспільних відносин для дотримання порядку і цілісності суспільства. Вони охоплюють велике коло відносин, хоч і діють та впливають на них по-різному. Підґрунтям обох соціальних феноменів є справедливість, побудована на нормах та правилах, які виражають суспільну волю.

#### Список використаних джерел:

1. Аквінський Фома. Коментарі до Аристотелевої політики. [Текст] // Філософія політики: Хрестоматія у 4-х т. / Авт.-упоряд.: В.П.Андрущенко (кер.) та ін. – К.: Знання України, 2003. – Т.1. – 364 с. – с. 121-176.
2. Гоббс Т. Левіафан [Текст] // Філософія політики: Хрестоматія у 4-х т. / Авт.-упоряд.: В.П.Андрущенко (кер.) та ін. – К.: Знання України, 2003. – Т.1. – 364 с. – с. 320-324.
3. Зайчук О. В., Оніщенко Н. М. Теорія держави і права: підр. [Текст] – К.: Юрінком Інтер. – 2006.
4. Кант І. Сочинення. [Текст]. - В 6 т. Т.4, ч.1. – М., 1964. – с.140.
5. Нерсесянц В.С. Філософія права: лібертарно-юридична концепція. [Ел. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.libertarium.ru/1957>.

**Буренок Б.А.**, студент гр. П-131

Науковий керівник: **Шакун Н.В.**, к.філос.н., доцент

*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

### Суперечка та її роль в комунікативному процесі

Життя в сучасному суспільстві передбачає не тільки наше фізичне існування, але й нашу здатність до соціалізації. Комунікативні навички індивіда відіграють важливу роль у процесі його соціалізації. В інформаційному соціумі вони забезпечують соціальний успіх індивіда та його професійну реалізацію. В умовах відкритого, громадянського суспільства формується новий комунікативний простір, який передбачає не монологічну, а діалогічну модель спілкування. Цей новий простір, на думку І.Хоменко, потребує рівноцінних співрозмовників, які не залежать один від одного, і можуть обстоювати у комунікативних процесах власну позицію [3, с. 4]. Саме тому вміння сперечатися та обстоювати власні переконання є найбільшим надбанням сучасної людини, а тема суперечки як складного комунікативного процесу виявляється вкрай актуальною.

Сучасні науковці приділяють питанням комунікації дедалі більше уваги. Так, теоретичні та практичні виміри комунікативного процесу дослідили Н.Дніпренко, В.Різун, Л.Стародубцева, М.Шульга. Логічний та семіотичний аналіз суперечки здійснили О.І. Гвоздик, Л.Г. Дротянко, А.Т. Ішмуратов, А.Є. Конверський, М.В. Попович, Г.Г. Почепцов, І.В. Хоменко та інші.

Історія мистецтва суперечок сягає давніх-давен. Ще у стародавніх мислителів дискусії, диспути розглядалися не тільки як засіб спілкування, а й інструмент розвитку наукового знання. В античних містах-полісах високо цінувалось уміння полемізувати, доводити свою правоту і здобувати собі прихильників у процесі обговорення державних судових та інших справ. Мислителі Стародавньої Греції звернули увагу на те, що знання, отриманні та засвоєні в результаті відстоювання різних поглядів, набагато міцніші.

Діалог, як спосіб пошуку істини, першим став застосовувати давньогрецький філософ Протагор, якому приписують твір «Мистецтво суперечки». Великий майстер діалогу Сократ виробив низку загальних прийомів розвитку думки в процесі полеміки, вимагав перевірки та доведення кожного висунутого положення, кожної думки. Узагальнивши досвід Сократа, його учень Платон представив діалектику як метод аналізу і синтезу понять, як рух думки від багатоманітних конкретних їх значень до загальних понять-ідей. Чимало думок про обмін думками у процесі суперечки виклав засновник формальної логіки Аристотель у своїх творах «Аналітика», «Категорії», «Риторика». Його книга «Топіка» повністю присвячена діалектичним дискусіям.

Велика увага суперечкам приділялась у Стародавніх Індії та Китаї. Давньоіндійські логіки високо цінували такі риси учасника дискусії, як уміння знайти помилки в міркуваннях суперника, швидко схопити висловлене опонентами, швидко вникати в сутність їхньої думки, зберігати під час суперечок присутність духу, не нервувати, не допускати грубощів стосовно опонента.

З погляду теорії соціальної комунікації суперечка – це особлива комунікація, виникнення якої зумовлено певними соціокультурними чинниками [1]. Такими чинниками є специфіка соціокультурного середовища в якому

вона відбувається, етичні норми, риси характеру учасників суперечки. На сучасному етапі суперечка має такі аспекти дослідження: логічний, психологічний, риторичний, лінгвістичний, евристичний [1].

Зокрема, логіка тлумачить суперечку як доказування раціональними засобами певних тверджень (тези й антитези) з метою переконання учасників в їх істинності. На логічний аспект суперечки вперше звернув увагу давньоримський філософ Цицерон, який створив трактати про ораторське мистецтво в судових дебатах.

З точки зору психології суперечка постає процесом міжособистісної взаємодії. Причому психологічний вимір суперечки передбачає урахування індивідуально-психологічних властивостей (емоцій, відчуттів, темпераменту, мислення, рівня свідомості) осіб, які сперечаються. Психологічний аспект має певний вплив у публічних суперечках, коли намагаються навіювати якісь погляди.

Риторичний аспект виокремлює суперечку як «науку і мистецтво переконувальної комунікації» з метою досягнення згоди між протилежними сторонами процесу суперечки; переконання її учасників за допомогою красномовства й інших риторичних прийомів, котрі використовують різні сторони.

Лінгвістичний аспект вирізняє суперечку як демонстрацію правильного використання природної або штучної мови з метою виразу думок у промовах, мовної побудови доказування та переконання її учасників, іноді - з метою омані однієї зі сторін.

Евристичний аспект виокремлює суперечку як розумово-мовленнєву діяльність її учасників, де можна визначити алгоритмічні й неалгоритмічні (евристичні) вияви. Алгоритмічність мислення пропонентів й опонентів, котрі беруть участь у суперечках, задана принципами – науковими, філософськими, юридичними, на підставі їх створюють промову. Евристичність мислення пропонентів і опонентів полягає у побудові ними евристик, тобто суб'єктивних прийомів (засобів, методів), щоби досягти згоди, винести рішення на користь однієї зі сторін, віднайти нові аргументи, найпереконливіші для учасників суперечки, та ін.

Суперечка – це зіткнення різних поглядів чи позицій щодо певної проблеми, в процесі якого кожен учасник наводить аргументи на підтримку своїх переконань і критикує несумісні з ними твердження протилежної сторони [2, с. 204]. Учасниками суперечки є пропонент, який висуває і обстоює думку-тезу, і опонент, який піддає сумніву чи заперечує тезу пропонента. Третім, колективним суб'єктом суперечки є аудиторія, хоча суперечка може відбуватися і за її відсутності. Аудиторія - це колектив, який має свої переконання, свої позиції, точки зору з приводу обговорюваного питання, а тому є важливим об'єктом аргументативного впливу в спорі

Метою суперечки є пошук істини, спростування хибних думок. Без права особистості на власну думку важко уявити сучасне відкрите суспільство. Однак сучасна комунікативна культура індивідів настільки низька, що словесне протистояння нерідко супроводжується потоками брутальних слів, огидними висловлюваннями. Суперечка часто перетворюється на справжнє протиборство сторін, конфлікт, фізичне протистояння. Таку картину можемо спостерігати в громадських місцях, у сім'ях, з екранів телевізорів. Більше того подібне ведення суперечки починає сприйматися громадськістю як норма. У підсумку порушується комунікативний процес, послаблюється міжособистісна взаємодія, наростає суспільна конфліктність.

Вихід із цієї ситуації вбачаємо в оволодінні індивідами культурою комунікації, в якій чільне місце відводиться мистецтву суперечки. Учасникам суперечки слід пам'ятати, що її метою є не лише відстоювання власної точки зору, а й ознайомлення з точкою зору інших учасників. Суперечка в цьому сенсі може також слугувати налагодженню взаєморозуміння між учасниками суспільної комунікації. Будь-яка суперечка має бути чесною, а її учасники повинні уникати використання некоректних прийомів. Перш ніж обговорювати болючі для вашого співбесідника питання, слід поміркувати про мету своєї розмови. Варто також позбавитися звички «вилити» весь свій негатив на інших.

Таким чином подальше дослідження суперечки як елемента комунікативного процесу та впровадження знань про неї в практику міжособистісної взаємодії сприятиме розвитку комунікативної культури в суспільстві і, як наслідок, зниженню в ньому рівня конфліктності.

#### Список використаних джерел:

1. Карамішева Н.В. Суперечка та її теоретико-ігрова модель. // Логіка (теоретична і прикладна) : навч. посіб. / Н. В. Карамішева. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://pidruchniki.com/1640011640355/logika/superechka\\_teoretiko-igrova\\_model](http://pidruchniki.com/1640011640355/logika/superechka_teoretiko-igrova_model).
2. Мацько Л.І., Кравець Л.В. Культура української фахової мови: Навч. посібн.- К.:ВЦ «Академія», 2007. - 360с.
3. Хоменко І.В. Еристика: Підручник. – К.: Юрінком Інтер, 2001. – 192 с.

### Правова характеристика міжнародного комерційного арбітражу

В сучасному світі переважають процеси глобалізації і тому збільшується кількість договорів з іноземним елементом. Міжнародний комерційний арбітраж у цьому випадку є універсальним способом вирішення спорів.

Для регулювання міжнародного комерційного арбітражу в Україні був прийнятий закон «Про міжнародний комерційний арбітраж». З прийняттям закону кількість справ, розглянутих Міжнародним комерційним арбітражним судом при Торгово-промисловій палаті України, постійно збільшується, але виникають певні проблеми під час розгляду та виконання судових рішень, що мають процесуальний характер.

Міжнародний комерційний арбітраж вживається в двох значеннях: як процедура вирішення спору та як орган по розв'язанню відповідного спору.

Визначення терміну «арбітраж» наводиться у Законі України «Про міжнародний комерційний арбітраж». А саме, в ньому про арбітраж йдеться як про будь-який арбітраж (третейський суд) незалежно від того, чи утворюється він спеціально для розгляду окремої справи, чи здійснюється постійно діючою арбітражною установою, зокрема Міжнародним комерційним арбітражним судом або Морською арбітражною комісією при Торгово-промисловій палаті України [1].

Таким чином, термін «арбітраж» означає спеціально створений суб'єкт для розгляду та вирішення певного кола справ між господарюючими суб'єктами, як правило, за участю суб'єктів іноземного походження (нерезидентів). [2].

Відміною рисою міжнародного арбітражу від інших третейських судів є саме наявність у спорі, що вирішується, іноземних сторін або принаймні сторін "з іноземним елементом" - наприклад, іноземної інвестиції у спільному підприємстві або іншого іноземного (міжнародного) елемента. Питання про те, що саме слід розуміти під таким "іноземним елементом", у різних країнах вирішується по-різному. В Україні термін "міжнародний" щодо арбітражу означає те саме, що і в приватному праві взагалі - розгляд спорів міжнародного характеру, тобто таких, що ускладнені іноземним елементом. Так, п. 2 ст. 1 Закону України "Про міжнародний комерційний арбітраж" передбачає, що до міжнародного комерційного арбітражу можуть за угодою сторін передаватися: спори з договірних та інших цивільно-правових відносин, що виникають при Здійсненні зовнішньоторговельних та інших видів міжнародних економічних зв'язків, якщо комерційне підприємство хоча б однієї зі сторін знаходиться за кордоном, а також спори підприємств з іноземними інвестиціями і міжнародних об'єднань та організацій, створених на території України, між собою, спори між їх учасниками, а так само їх спори з іншими суб'єктами права України [1].

Щодо категорії "комерційний" слід зазначити, що міжнародні акти та законодавство більшості країн світу вживають цей термін щодо арбітражу в широкому розумінні. "Широкий" підхід закріплено і в Законі України "Про міжнародний комерційний арбітраж", який передбачає, що термін "комерційний" тлумачиться широко й охоплює питання, що впливають з усіх відносин торгового характеру, - як договірних, так і недоговірних. Відносини торгового характеру охоплюють будь-які торгові угоди про постачання товарів або надання послуг чи обмін товарами або послугами; угоди про розподіл, торгове представництво; факторні операції; лізинг; інжиніринг; будівництво промислових об'єктів; надання консультативних послуг; купівля-продаж ліцензій; інвестування; фінансування; банківські послуги; страхування; угоди про експлуатацію або концесії; спільні підприємства та інші форми промислового або підприємницького співробітництва; перевезення товарів та пасажирів повітрям, морем, залізничними та автомобільними шляхами. Однак цим торгові відносини не обмежуються.

З вище наведеного можна виокремити певні ознаки, що є характерними для міжнародного комерційного арбітражу:

міжнародний комерційний арбітраж є для сторін спору альтернативою національним державним судам;

міжнародний комерційний арбітраж є недержавним (приватним) механізмом вирішення господарських спорів;

міжнародний комерційний арбітраж обирається та контролюється самими сторонами господарського спору;

рішення міжнародного комерційного арбітражу є остаточним і обов'язковим щодо прав та обов'язків сторін господарського спору.

Також важливо розглянути особливості укладення арбітражної угоди, бо арбітражна угода є базою арбітражного розгляду, і від її якості, визначеності й чіткості залежить успіх арбітражного розгляду й взагалі звернення до арбітражу.

У ст. 7 ЗУ «Про Міжнародний комерційний арбітраж» арбітражна угода – це угода сторін про передачу до арбітражу всіх або певних спорів, які виникли або можуть виникнути між ними у зв'язку з будь-якими конкретними правовідносинами, незалежно від того, мають вони договірний характер чи ні [1].

Отже можна виділити певні особливості:

1) до арбітражу сторони можуть передати або всі, або конкретно визначені спори.

2) арбітражна угода може стосуватися як спорів, які уже виникли, так і спорів, що можуть виникнути в майбутньому.

3) такі відносини можуть мати як договірний, так і недоговірний характер.

Існують певні невизначені питання щодо арбітражної угоди. Проблема в тому, що сама по собі арбітражна угода є осередком цілого ряду правових колізій. Навіть на перший погляд ми можемо визначити такі правозастосовні проблеми, щодо визначення права, що застосовується до:

1. правоздатності сторони укласти арбітражну угоду;

2. процедури арбітражу;

3. угоди/контракту з арбітрами;

4. правовідносин між сторонами та інститутом як органом, що адмініструє арбітраж;

5. до суті спору [3].

Розглянувши правову природу міжнародного комерційного арбітражу, ми можемо зробити висновки, що існують деякі правові проблеми у регулюванні процедури вирішення спорів міжнародним комерційним арбітражем.

#### Список використаних джерел:

1. Про Міжнародний комерційний арбітраж : Закон України від 24.02.1994 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4002-12>
2. Біда К. М. Міжнародний комерційний арбітраж: до питання щодо сутнісної характеристики. Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/>
3. Сліпачук, Т. Арбітражна угода: сучасні проблеми та тенденції// Юридичний журнал. - 2008. - № 12. - с. 43-48.

**Власенко В. В.**, студентка 3 курсу, група Т-131,  
факультет життєдіяльності, природокористування та туризму  
Наукові керівники: **Андрєєва Г.П.**, к.е.н., доцент, **Коваль П.Ф.**, к.е.н., доцент  
*Навчально-науковий інститут управління і адміністрування  
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*  
e-mail: [viky.vlasenko2013@yandex.ua](mailto:viky.vlasenko2013@yandex.ua)

### Стан та перспективи розвитку екскурсійної діяльності в Україні

Сучасний світ характеризується доступністю інформації. Швидке розповсюдження і поглинання інформаційних потоків призводить до постійного пошуку нових, цікавих знань. В зв'язку з цим набирає обертів популярність екскурсій як окремої послуги, або додаткової до рекреаційних видів туризму. Даний вид туристичних послуг є доступним для розвитку на будь-якій території – від маленького історичного містечка до столиці країни. Тому сприяння розвитку екскурсійної діяльності в Україні може стати поштовхом до підвищення соціальних стандартів в сільській місцевості [1].

Екскурсійна діяльність – це складна і проблемна сфера сучасної туристичної галузі України. Особливої актуальності цей напрямок наукових і практичних досліджень отримав у зв'язку зі зростанням обсягу екскурсійних послуг на ринку організованого туризму, що викликано різними причинами:

- по-перше – це підвищення культурного й освітнього рівня суспільства в цілому;

- по-друге – розширення цілей самого туризму – відправляючись у туристичну поїздку не завжди на перший план постають лише рекреаційні цілі. Сучасні споживачі перебуваючи на відпочинку бажають також задовольнити й інтереси пізнання, освіти і духовного розвитку;

- по-третє – це пов'язано із тлумаченням самого поняття «турпродукт», як комплексу послуг надаваного туристові в ході подорожі [2].

Невичерпні екскурсійні ресурси багатьох регіонів нашої країни разом з глибинним національним духовним корінням і традиціями українського народу дають підставу стверджувати, що саме екскурсії можуть стати активним і змістовним засобом гармонізації особистості, її духовного зростання в новій демократичній Україні. Вони є джерелом нової інформації, нових вражень і відчуттів.

Дослідженням даного питання займалися такі вчені, як В. Абрамов, М. Покоłodна, В. Федорченко, Т. Дьорова, А. Аресененко, С. Нездоймінов та інші. Однак, з урахуванням динамічного світового розвитку дана тема потребує актуалізації та подальшого опрацювання.

Мета статті полягає в дослідженні стану та перспектив розвитку екскурсійної діяльності в Україні.

Слово «екскурсія» походить від латинського «екскурсіо». В українську мову це слово проникло в XIX ст. і спочатку означало «вибігання, військовий набіг», потім – «вилазка, поїздка». Пізніше відбулася видозміна цього слова за типом імен на «ія» (екскурс + ія).

*Екскурсія* – методично продуманий показ визначних місць, пам'яток історії і культури, в основі якого лежить аналіз екскурсантами об'єктів, що знаходяться перед очима, а також уміла розповідь про події, пов'язані з ними. Проте зводити суть поняття «екскурсія» тільки до цього було б неправильно [3]. В даний час екскурсія виступає як щось закінчене, цілісне, таке, що має свої специфічні функції і ознаки, своєрідну індивідуальну методику. В значній мірі вона збагатилася за змістом, формами проведення і методикою подання матеріалу, характеризується як невід'ємна частина ідейно-виховної і культурно-масової роботи.

Глобальний етичний Кодекс туриста, прийнятий ВТО на порозі нового тисячоліття, наголошує на необхідності широкого доступу населення до культурних і релігійних пам'яток, визнає, що кошти, які отримують з відвідання об'єктів і пам'яток культури, слід хоча б частково використовувати для підтримання, охорони та реставрації цієї спадщини [4].

Прийнятий у червні 2000 р. Верховною Радою Закон України «Про охорону культурної спадщини» прямо стосується туризму. Адже нині відтворюється стародавня історія Білгород-Дністровського, яка налічує вже 2500 років, Любеча, Дубна та Корця, Новгород-Сіверського та Кам'янця-Подільського, Ольвії та Острога, гетьманських столиць – Батурина, Чигирин, Глухова та десятків інших міст [5].

Екскурсія є важливим засобом вивчення історії рідного краю, залучення широких верств населення, насамперед, учнів, молоді до пізнання історико-культурної спадщини, яку залишили нам попередні покоління. Об'єктивне і всебічне вивчення історії, історико-культурної спадщини мають стати основою організації екскурсійної справи в Україні на сучасному етапі.

Інтерес населення до вітчизняної історії все більше зростає. Великою популярності, насамперед серед молоді, користуються туристсько-екскурсійні маршрути «Козацькі Січі», «Фортеці і замки України», «Монастирі України», «Гетьманські столиці», «Коліївщина» та інші. Значне зацівнення викликають поїздки до давніх міст, овіяних легендами: Білгорода-Дністровського, Києва, Чернігова, Чигирин, Батурина.

Як свідчить статистика попередніх років, число екскурсантів зростала з року в рік: 1995 рік – 1 млн. осіб, 1998 – 1,3 млн. осіб. У 2001 році кількість екскурсантів сягнула 1,9 млн. осіб., найбільша кількість екскурсантів спостерігалась в 2008 році – 2,4 млн. осіб. В період з 2008 до 2013 року спостерігається тенденція до спаду в екскурсійних потоках. Найменша кількість зафіксована в 2013 році – 6,6 млн. осіб. А вже в 2014 році, не зважаючи на відсутність даних деяких територій України, кількість екскурсантів скала 1,1 млн. осіб [6].

Проте, в Україні спостерігається тенденція щодо нерівномірності розвитку окремих туристичних регіонів, зокрема внаслідок послаблення міжрегіональних зв'язків, нерівномірного розташування туристсько-екскурсійних структур, недостатньої сезонної мобільності місцевих екскурсоводів та гідів-перекладачів.

Нині під охороною держави перебуває 160 тис. пам'яток. Це справжня скарбниця нашої національної спадщини, до якої пролягають десятки туристських маршрутів. Туристи мають можливість ознайомитися з історією та культурою України з давніх часів до сьогодення [7].

Згідно «Положення про порядок видачі дозволів на право здійснення туристичного супроводу фахівцям туристичного супроводу» екскурсоводами можуть працювати особи, які мають базову вищу освіту, повну вищу освіту; мають посвідчення або диплом про спеціальну екскурсійну підготовку (учбовий заклад, курси підвищення або перепідготовки фахової кваліфікації) та отримали дозвіл у встановленому порядку. Для осіб, які мають учений ступінь та вчене звання, вимога щодо наявності посвідчення або диплома про спеціальну екскурсійну підготовку не є обов'язковою. Також слід зауважити, що для роботи екскурсоводом знання іноземної мови не є обов'язковою умовою. В той же час, вони повинні мати:

- високий освітній рівень в різних галузях знань зі спеціальним акцентом на краєзнавство, історію, географію, мистецтво і архітектуру, економіку, політику, релігію, тощо. Постійно вдосконалювати свої знання та професійні навички;

- знання спеціальної термінології відповідно до екскурсійної тематики;

- гуманітарні навички та навички спілкування, володіння технологією відбору інформації, вміння встановити сприятливу атмосферу в екскурсійній групі;

- перелік екскурсійних тем та шляхової інформації про визначні місця або місцевості за маршрутом слідування групи до місця призначення, підтверджених контрольними текстами та методичними розробками, технологічними картами, рецензуванням на прослуховуванні на маршруті тощо (наявність переліку документації відповідно до вимог чинних стандартів, норм та правил у галузі туризму), характеристики з місця екскурсійної роботи;

- відповідність критеріям оцінки розповіді екскурсовода, зокрема ознайомлювальна цінність, чіткість висловлювання, зацікавленість, емоційність, доступність викладення тексту екскурсії, техніка та культура мови [8].

Слід зауважити, що отримання дозволу на проведення екскурсійного супроводу необхідно отримувати в кожному регіоні окремо. Забороняється із дозволом на проведення екскурсійного супроводу в Києві, здійснювати дану діяльність у Львові.

Робота екскурсовода не можлива без серйозної методичної основи. Тому сьогодні вкрай необхідно при підтримці держави відтворити в туристичній галузі структуру методичних служб, що стали б центрами цієї роботи в регіонах, а також методичних секцій екскурсоводів як осередків підвищення фахової майстерності. У цьому плані заслуговує на увагу ініціатива полтавчан, які вже створили обласну Спілку екскурсоводів. Особливо слід наголосити, що від знань, умінь екскурсовода донести матеріал до аудиторії, показати, а інколи й відтворити історичні події, зробити екскурсантів їх співучасниками, значною мірою залежатиме сприйняття ними історії України, їх свідомість і моральні засади, а в підсумку – громадська позиція [9].

Нині відчувається гостра потреба в нетрадиційному підході до освітлення питань екскурсійної справи з позицій ринкової економіки, тенденцій максимального задоволення потреб споживачів. Потреба у відродженні екскурсійної справи, наповнення її новим змістом, необхідним для самоствердження України на карті світу, виховання національно свідомого молодого покоління. Необхідність оновлення з урахуванням накопиченого десятиліттями багатого досвіду екскурсійної діяльності і систематизації підходів до екскурсійної справи очевидна. Тут головний момент новизни полягає в тому, що організатори екскурсійної справи, як і в цілому туризму і усієї системи гостинності мають бути підготовлені на професійному рівні. Потрібні єдині методологічні підходи і велика кількість висококваліфікованих екскурсійних організаторів, туристичних менеджерів в цій індустрії. Також важливим завданням є розробка текстів нових екскурсій, розширення тематики, створення банку екскурсій.

#### Список використаних джерел:

1. Коваль П.Ф., Андреева Г.П. Перспективи розвитку сфери туризму та рекреації в історичних містах // Стратегічне планування як інструмент місцевого розвитку: матеріали міжнародного семінару. — Чернівці: Сіверський центр післядипломної освіти, 2013. — С. 50-56
2. Абрамов В.В., Поколюда М.М. Коммунальное хозяйство городов. Научный сборник №75. - 2006. - С.203-211.
3. Організація екскурсійних послуг: навчально-методичний посібник / С. Г. Нездоймінов. – Одеса : Астропринт, 2011. – 216 с.
4. Сучасні тенденції розвитку та вдосконалення туристської діяльності в Україні в контексті концептуальних положень Глобального етичного кодексу туризму. Матеріали XII аспірантських читань. – К.: Вид-во «КУТЕП», 2013. - С.69-71
5. Каролоп О.О. Організація екскурсійної діяльності. – К.: Вид. центр КНЕУ, 2002.– 45 с.
6. Туристичні потоки України [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Федорченко В.К., Дьорова Т.А. Історія туризму в Україні. К.: Вища школа, 2002. - 195 с.
8. Наказ «Про затвердження Положення про порядок видачі дозволів на право здійснення туристичного супроводу фахівцям туристичного супроводу».
9. Екскурсійна справа в Україні на сучасному етапі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://forstudents.at.ua/publ/istorija\\_turizma/raboty\\_studentov/ekskursijna\\_sprava\\_v\\_ukrajini\\_na\\_suchasnomu\\_etapi/](http://forstudents.at.ua/publ/istorija_turizma/raboty_studentov/ekskursijna_sprava_v_ukrajini_na_suchasnomu_etapi/) 46-1-0-286

**Волков О.Є.**, здобувач

відділу проблем аграрного, земельного та екологічного права

Науковий керівник: *Кулинич П.Ф.*, д.ю.н., старший науковий співробітник,

завідувач відділу проблем аграрного, земельного та екологічного права

*Інститут держави і права ім. В. М. Корецького НАН України (м. Київ, Україна)*

e-mail: [volkov01@ukr.net](mailto:volkov01@ukr.net)

## Правова регламентація зміни цільового призначення земельних лісових ділянок в Україні

Лісовий фонд України відіграє важливу роль у забезпеченні екологічно-збалансованого розвитку нашої держави. У процесі використання лісового фонду відбувається поділ на земельні ділянки, право власності або користування якими можуть набувати фізичні і юридичні особи, органи державної влади та місцевого самоврядування. Окрім того, використання земельних лісових ділянок передбачає дотримання їх цільового призначення. Це означає, що в умовах збільшення лісокористування відбувається актуалізація питань правового регулювання порядку зміни цільового призначення земельних лісових ділянок. Основними нормативно-правовими актами у цій сфері є Лісовий та Земельний кодекси України. У процесі зміни цільового призначення земельної лісової ділянки проявляються недоліки зазначених кодексів, пов'язані з низкою обмежень та складністю процедури. Зважаючи на це, необхідно проаналізувати основні етапи та недоліки правого регулювання у процесі зміни цільового призначення таких ділянок.

Згідно з положеннями Лісового кодексу України право власності на земельні лісові ділянки мають фізичні та юридичні особи у визначених законодавством межах. Реалізацію їх права власності забезпечують органи державного управління у питаннях зміни цільового призначення земельних лісових ділянок тощо. Згідно зі ст. 20 Земельного кодексу України, віднесення земель до тієї чи іншої категорії відбувається на підставі рішень органів

державної влади та органів місцевого самоврядування відповідно до їх повноважень [1]. Зміна цільового призначення земельних лісових ділянок здійснюється органами виконавчої влади або органами місцевого самоврядування на основі їх рішень про передачу цих земель у власність, користування чи вилучення. Вони також затверджують проекти землеустрою, приймають рішення про створення об'єктів природоохоронного та історико-культурного призначення. В цілому, окрім зазначених кодексів, зміна цільового призначення земельних лісових ділянок регулюється Законами України «Про Державний земельний кадастр» [2], «Про державну експертизу землепорядної документації» [3] та «Про землеустрій» [4], Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку проведення інвентаризації земель» [5] тощо.

Кожна земельна ділянка, незалежно від форми власності чи використання, має своє цільове призначення, яке відносить її до певної категорії земель. Виходячи із правового регулювання земельних лісових ділянок, доцільно за цільовим призначенням їх поділяти на дві групи: земельні лісові ділянки, що використовують для цілей, не пов'язаних з веденням лісового господарства, та земельні лісові ділянки, що використовують для цілей, пов'язаних з веденням лісового господарства.

При використанні земельних лісових ділянок для цілей, не пов'язаних з веденням лісового господарства, правовий режим буде залежати від категорії земель. Для цього необхідно враховувати поділ на категорії, передбачений ч. 1 ст. 19 Земельного кодексу України [1]. Основними підставами для зміни цільового призначення земельної лісової ділянки у разі її перебування у державній або комунальній власності може бути зміна її цільового призначення без зміни землекористувача; її передача іншому землекористувачу у разі добровільної відмови її власника або землекористувача; продаж у власність іншої особи у разі добровільної відмови землекористувача; або її вилучення та надбання у власність чи користування іншої особі. Іншими підставами зміни цільового призначення такої ділянки у разі її перебування у приватній власності фізичних чи юридичних осіб може бути передача цієї земельної лісової ділянки іншому землекористувачу при добровільній відмові її власника або землекористувача; або її викуп для суспільних потреб та передача у власність або користування іншої особі.

Беручи до уваги ст. ст. 122-132 Земельного кодексу України, окремо необхідно виділити зміну цільового призначення земельних лісових ділянок з метою їх використання для цілей, не пов'язаних з веденням лісового господарства, із земель запасу [1]. Особливістю такого роду правових підстав можна зазначити їх відведення за проектами землеустрою. Також основними підставами зміни цільового призначення земельних лісових ділянок з метою їх використання для цілей, не пов'язаних з веденням лісового господарства, із земель запасу можна виділити їх передачу іншому землекористувачу у разі добровільної відмови її власника або землекористувача; продаж такої ділянки у власність іншої особі; або зміну цільового призначення без зміни землекористувача, що не зобов'язує проводити земельні торги.

Порядок використання земельних лісових ділянок для цілей, пов'язаних з веденням лісового господарства, передбачає переведення їх до нелісових земель. Для більш точного розуміння поняття «нелісові землі» необхідно звернутися до ст. 5 Лісового кодексу України, де вказано, що вони є землями, зайнятими сільськогосподарськими угіддями, водами й болотами, спорудами, комунікаціями, малопродуктивними землями тощо, які надані в установленому порядку та використовуються для потреб лісового господарства [6]. Зауважимо, що в Україні діє Порядок видачі дозволу на переведення земельних лісових ділянок до нелісових земель у цілях, пов'язаних із веденням лісового господарства, без їх вилучення у постійного лісокористувача або відмови в його видачі, переоформленні, видачі дубліката зазначеного дозволу [7].

У процесі зміни цільового призначення земельних лісових ділянок, уявляється доцільним виділити окремі етапи. На першому етапі власники земельних лісових ділянок – фізичні чи юридичні особи мають подати заяву або клопотання до органів державної влади чи місцевого самоврядування про початок процедури зміни цільового призначення земельних лісових ділянок. На другому етапі уповноважені органи державної влади або місцевого самоврядування перевіряють можливість зміни цільового призначення такої ділянки та визначають перелік необхідних документів. Варто зауважити, що правовою прогалиною у цьому питанні можна вважати відсутність чітких строків розгляду заяв. Третій етап являє собою заключну стадію процедури зміни цільового призначення земельних лісових ділянок, адже стосується погодження документації. На цьому етапі також відсутні строки виконання органами державної влади або місцевого самоврядування своїх повноважень.

У разі переведення земельних лісових ділянок до складу нелісових земель відбувається зміна їх правового режиму, тому їх основна ціль – це ведення лісового господарства. Основні положення закріплені у Розділі V «Ведення лісового господарства» Лісового кодексу України, який передбачає використання земельної ділянки для здійснення заходів з охорони, захисту, раціонального використання та розширеного відтворення лісів, забезпечуючи: загальне та спеціальне використання лісових ресурсів, використання корисних властивостей лісів, відтворення лісів, підвищення їх продуктивності, здійснення охорони лісів від незаконних рубок, шкідливого впливу тощо.



Відповідно до Розпорядження Кабінету Міністрів України «Деякі питання розпорядження земельними лісовими ділянками», з метою недопущення фактів порушення інтересів держави і суспільства під час відчуження та зміни цільового призначення земельних лісових ділянок Міністерства екології та природних ресурсів України, Міністерства аграрної політики та продовольства України, Міністерства оборони України, Державного агентства лісових ресурсів України та Державної служби України з питань геодезії, картографії та кадастру до законодавчого врегулювання питань запобігання зловживанням у цій сфері не дозволяється прийняття рішень про надання згоди на вилучення ділянок, їх передачу у власність та оренду зі зміною цільового призначення, окрім суспільно необхідних випадків [8]. У результаті ці положення призвели до збільшення відмов у погодженні проектів землеустрою щодо вилучення земельних ділянок зі складу земель лісогосподарського призначення.

Отже, порядок зміни цільового призначення земельних лісових ділянок являє собою комплекс заходів, передбачених Лісовим та Земельним кодексами України, Законами України «Про Державний земельний кадастр», «Про державну експертизу землепорядної документації» та «Про землеустрій», Постановами Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку проведення інвентаризації земель», Розпорядженням Кабінету Міністрів України «Деякі питання розпорядження земельними лісовими ділянками» та іншими нормативно-правовими актами. Комплексний характер цього процесу проявляється у різноманітності категорій земель, їх врегулюванні земельно-лісовим законодавством. У контексті адміністративної реформи, необхідно вносити зміни у чинні нормативно-правові акти, в тому числі у Лісовий та Земельний кодекси України, для спрощення цієї процедури, зокрема, шляхом зменшення кількості необхідної документації та зняття обмежень при наданні згоди на вилучення ділянок, їх передачу у власність та оренду зі зміною цільового призначення, окрім суспільно необхідних випадків.

#### Список використаних джерел:

1. Земельний кодекс України : кодекс від 25 жовтня 2001 р. № 2768-III (з наст. змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>.
2. Про Державний земельний кадастр : закон України від 7 липня 2011 року № 3613-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/3613-17>.
3. Про державну експертизу землепорядної документації : закон України від 17 червня 2004 р. № 1808-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1808-15>.
4. Про землеустрій кадастр : закон України від 22 березня 2003 р. № 858-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/858-15>.
5. Про затвердження Порядку проведення інвентаризації земель : постанова Кабінету Міністрів України від 23 травня 2012 р. № 513 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/513-2012-%D0%BF/paran8#n8>.
6. Лісовий кодекс України : постанова Верховної Ради України від 21 січня 1994 р. № 3853-XII (з наст. змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3852-12>.
7. Порядок видачі дозволу на переведення земельних лісових ділянок до нелісових земель у цілях, пов'язаних із веденням лісового господарства, без їх вилучення у постійного лісокористувача або відмови в його видачі, переоформлення, видачі дубліката зазначеного дозволу : постанова Кабінету Міністрів України від 18 грудня 2013 р. № 982 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/982-2013-%D0%BF>.
8. Деякі питання розпорядження земельними лісовими ділянками : розпорядження Кабінету Міністрів України від 10 квітня 2008 р. № 610-р (з наст. змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/610-2008-%D1%80>.

**Волошина В.І.**, студентка 3 курсу, група БОА 1-13, факультету обліку та аудиту  
Науковий керівник: **Чабак Л.І.**, старший викладач  
*Черкаський навчально-науковий інститут  
ДВНЗ «Університет банківської справи» (м. Черкаси, Україна)*  
e-mail: [vita\\_voloshyna@mail.ru](mailto:vita_voloshyna@mail.ru)

#### Вплив глобалізаційних процесів на мову як аспект культури суспільства

Глобалізація – процес розповсюдження інформаційних технологій, продуктів і систем у всьому світі, що несе за собою економічну та культурну інтеграцію. Глобалізація як феномен і аналітична парадигма має з мовою, процесами мовного розвитку цілий комплекс відносин політико-лінгвістичного характеру. За думкою Т. Возняк «глобалізація – це розвиток економічної та політичної взаємозалежності країн та регіонів світу до такого рівня, коли можливим та необхідним стає створення єдиного світового правового поля та світових органів економічного та політичного управління» [1, с. 3]. Розширення процесу глобалізації в економічному, політичному та культурному житті призводить до змін у всіх сферах людського буття, впливає на розвиток суспільства. Процес глобалізації іноді нашоє людину до думку, що в цих умовах життя вона здатна розчинитися у великому світовому процесі.

Тема глобалізації в мові досліджується багатьма, науковцями, такими як: А. Панарін, Б. Ажнюк, Т. Возняк, В. Радчук та іншими, оскільки ця тема стає більш актуальною. Кожне суспільство зацікавлене у збереженні своєї

мовної культури, але глобальний інформаційний простір, комп'ютерна революція роблять це досить складним завданням.

Сама природа глобалізації має визначену інформаційну, комунікативну складову, яка не існує поза мовним середовищем і мовними засобами. Відмінності у її інтерпретації здебільшого стосуються місця цієї складової в ієрархії виявів глобалізації, зокрема співвідношенням з фінансово-економічними, політичними, соціо-культурними складовими: одні вчені та експерти надають інформаційним аспектам глобалізації другорядну роль, інші висувують їх на перше місце.

Кожне суспільство в умовах глобалізації перебуває в спілкуванні з іншими соціумами й «зацікавлене у збереженні своєї мовної та культурної самобутності, що в умовах глобального інформаційного простору і легкості транскордонних впливів є досить важким завданням» [2, с. 46]. Поняття культури належить до числа фундаментальних в сучасній філософській науці, а пошуки раціональних форм осягання мови, як комунікативної складової культури в умовах глобалізації, порушують останнім часом загальноновизнаний стереотип розгляду її як інструментального феномену, що є посередником логічного зв'язку суб'єкт-об'єктних відношень.

У світі існує велика кількість народів. Кожен з цих народів створює особливу культуру, мову, символи, норми, мораль, способи спілкування та діяльності, володіє художньо-чуттєвим відтворенням світу тощо. Але найвагомим фактором творення людського в людині постає мова. Вона є основою загальнолюдського в розмаїтті культур і водночас завжди належить певному народу. В ній відображаються процеси формування культури, її соціальні різновиди і міжнародні зв'язки. Тому мовний матеріал є незамінним джерелом для вивчення культурного розвитку, у якому «культура – це перш за все повідомлення: моделі висловів, побудованих за законами певної мови та лексичного матеріалу, набори висловів, семантично і прагматично пов'язаних між собою (тести різного роду), та реальність, до якої вони апелюють. Зв'язки знакової системи з реальністю складають прагматичний аспект культури й будуються за певними канонами і нормами, засвоєваними традиційними носіями цієї культури» [2, с. 47].

Стосовно мови в культурологічних дослідженнях, то потрібно зважати на наявність вагомих подібностей у структурах культури й мови, а також у засадах їхнього існування. Культура, так, як і мова, функціонує як знакова система, виконує функцію кодування інформації з метою її нагромадження, поширення в просторі й передачі наступним поколінням. Культура – ширше поняття, ніж мова, вона є набором мов для опису фізичної, соціальної і економічної реальності, а також мов для опису самих цих мов. Тож можна сказати, що глобалізація з погляду культури означає формування такої знакової системи, яка б була придатна для опису реалій всіх суспільств, що залучені до цього процесу.

З іншого боку, мовна система є більш загальною категорією, оскільки осмислення будь-якого явища, в тому числі культурних процесів, неможливе поза мовою та мисленням (яке, до речі, нерозривно пов'язане з мовою й існує переважно у мовній формі).

Відомо, що будь-яка мова знаходиться у стані неперервного розвитку і процеси глобалізації не повинні створювати небезпеку втрати різними культурами своєї індивідуальності, своєї специфіки, що може привести до втрати носіями цієї культури самоідентичності, до розмивання культур і внаслідок цього різноманітності.

Світова глобалізація маніфестується англійською мовою. Це спричинено певним комплексом історичних факторів. Інша сторона процесу масової універсалізації - це величезний позитив англійської мови, що виникає із актуальності і престижності англійської мови. Кількість і якість закодованої нею інформації є визначеним фактором і значущості, а отже затребуваності на лінгвальному ринку.

Активне втручання англійської мови стосується серед багатьох інших мов світу і української. Не окремих її рівнів, а структури в цілому, так як запозичуються не тільки лексичні одиниці, а й загальна манера мовлення, граматичні традиції, фонетичні особливості. Найбільш англійська глобалізація впливає на такі дискурси, як науковий – лівова частка сучасної термінології формується за допомогою запозичень: комп'ютерний, розмовний.

Особливий резонанс серед мовознавців викликають англіцизми, які мають українські автентичні еквіваленти, але ці еквіваленти не використовуються. Це створює небезпеку втрати різними культурами своєї ідентичності, до розмивання культур. Тобто, поповнення лексичного складу рідної мови іншомовними запозиченнями мусить бути обґрунтоване прагматичними потребами, неможливістю використання вже існуючих [3, с. 35].

Конкретизація певних понять вимагає повних запозичень. Як приклад можна узяти новоутворення, що з'явилися останніми роками у сфері економіки:

- 1) маржа (margin) – різниця між цінами, курсами, ставками;
- 2) ф'ючерси (futures) – вид цінних паперів на деривативній біржі;
- 3) брендинг (branding) – просування конкретної марки на ринок;
- 4) девіація (deviation) – відхилення;
- 5) маркетинг (marketing) – вид діяльності, спрямованої на задоволення потреб за допомогою обміну;
- 6) ваучер (voucher) – виправдовувальний документ, розписка;
- 7) бонус (bonus) – премія, винагорода, додаткова знижка.

Запозичені терміни, що позначають нові професії: менеджер (manager), супервайзер (supervisor), дистриб'ютор (distributor), мерчандайзер (merchandiser) [3, с.45].

Дуже часто використання іншомовних слів, граматичних та фонетичних конструкцій та елементів стає безпідставним та надмірним. Таким чином, відбувається витіснення автентичної мови, і разом з нею - елементу культури. Виникає перспектива певної субординації - коли в ділових відносинах, рекламному та шоу-бізнесі головною мовою буде англійська, а рідна стане другорядною.

Глобалізація як об'єднавчий фактор міжкультурної комунікації змінює також етичні норми повсякденного мовлення, встановлює універсальні правила спілкування між людьми, що розділені лінгво-етнічним бар'єром. Тобто, мовна уніфікація дає змогу представникам із різними комунікативними традиціями знайти спільний спосіб взаємодії.

В загальнолюдському масштабі мовної глобалізації стає зрозумілим, що оволодіння іноземною мовою не є суто технічним процесом. Вхідження в єдиний культурний, економічний, мовний простір потребує також розуміння і знання культурних особливостей носіїв мови, їх психології, традицій, історії.

Панування однієї мови над усіма можливе тільки за умов забезпечення однакових культурних, кліматичних, технічних, соціальних умов для розвитку етнолінгвістичного сприйняття світу, що відповідає традиціям глобальної мови. Таким чином, глобалізаційні мовні процеси мають обмежений характер і не спроможні поглинути національну мову.

Отже, глобальна взаємозалежність є об'єктивною реальністю, і ми живемо і працюємо у взаємозалежному світі, в якому існують взаємопротилежні мовні тенденції: рух до єдності та пошук самосвідомості. Обмін інформацією відбувається у багатьох напрямках: соціокультурному, технологічному, державному. Супутникові комунікації та мережа Інтернет зруйнували бар'єри кордонів у людській комунікації за допомогою техніки. Економічна глобалізація досягла межі, на якій різні компанії, пов'язані за допомогою Інтернету, можуть працювати в різних частинах світу. Розвиток туризму, продукування масової продукції і масової культури – все це є зростаючим прагненням до більшої єдності в новітніх інформаційних технологіях та засобах їх застосування, та також на основному векторі комунікацій – у мові, тому що будь-яка отримана інформація потребує бути зрозумілою для всіх членів суспільства. Ми не можемо ігнорувати існування інших культур та їх досягнень. У зв'язку з розвитком техніки, появою нових технологій, тісною взаємодією різних світових культур, запозичення з інших мов неминучі. У такий спосіб відбувається еволюція національних терміносистем за умовами, що лексичні новоутворення збагачують словниковий запас мови і підкорюються законам і нормам її граматики, фонетики та словотворення. Але вживання іншомовної термінології мусить бути обміркованим і ніяким чином не зменшувати вартість рідної мови.

#### Список використаних джерел:

1. Возняк Т. Семантичний простір мови. Тексти та переклади. – Харків: Фоліо, 1998. – С. 667.
2. Семигівська Т.Г. Вплив глобалізації на мову як аспект культури суспільства / Т.Г. Семигівська // Вісник СумДУ. Серія Філологія. – 2007. – № 1. – Т. 2. – С. 45-49.
3. Єнікеєва С.М. Особливості перекладу англійських комп'ютерних термінів на українську мову // Вісник Сумського держ. ун-ту. Сер. філол. наук. – Суми: Вид-во СУМДУ, 2001. – № 5 (26). – С. 54-59.

**Воронцова В.О.**, студентка 3 курсу, група Т-131,  
факультет життєдіяльності, природокористування та туризму  
Наукові керівники: **Андрєєва Г.П.**, к.е.н., доцент, **Коваль П.Ф.**, к.е.н., доцент  
*Навчально-науковий інститут управління і адміністрування  
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*  
e-mail: vorontsova2894@mail.ru

#### Розвиток шопінг туризму у світі

В останні десятиліття набувають стрімкого розвитку спеціалізовані види туризму [1]. Одним із таких видів є шопінг-туризм – поїздки в інші міста і країни з метою здійснення покупок в місцевих магазинах і проведення часу в торгово-розважальних комплексах. Як правило, шопінг-туризм поєднується з пізнавальними подорожами.

Поїздки такого роду є різновидом ділового туризму і народилися у незапам'ятні часи. Швидше за все, шопінг-туризм бере свій початок у часи первісного ладу, коли представники племен здійснювали далекі подорожі з метою обмінної торгівлі.

Одними з перших постійних маршрутів шопінг-туризму можна вважати Великий шовковий шлях і торговий шлях із варягів у греки. Зрозуміло, в ті часи шопінг-туризм був долею одиниць, справжню масовість (як і саму назву) він придбав в кінці ХХ століття. Сьогодні шопінг-туризм надзвичайно різноманітний і доступний, як забезпеченим людям, так і туристам середнього достатку і, навіть, для молоді [2].

«Щастя не в грошах, – говорила Мерилін Монро, – щастя в покупках». Люди у всі часи купували в різних країнах, де були у своїх справах або просто подорожували, різноманітні речі, одяг та сувенірну продукцію. Але останнім часом з'явилося визначення такої поведінки – як шопінг-туризм (шоп-туризм). В Україні виник він, в дев'яностих роках двадцятого століття під час перебудови, коли відкрилися кордони для вільного відвідування інших країн і люди почали їздити за різними товарами в Польщу, а потім до Греції за шубами. Правда, стимулом для таких подорожей найчастіше була економія, а не полювання за раритетними, цінними товарами [3].

Шопінг-тури – явище для нашої країни не нове. Шопінг виступає і метою, і засобом подорожі. Це ціла філософія: людина прощається з грошима, але робить це не з важкими думками, а з посмішкою і легким серцем. Саме тому багато людей щорічно відправляються за покупками на європейські та азіатські розпродажі.

Досвідчені шопери примудряються зібрати весь свій гардероб, витративши при цьому зовсім незначні суми. При цьому до них в руки потрапляють не якісь непридатні товари, а речі відомих брендів. Наші співвітчизники, які мають можливість регулярно відвідувати європейські країни, завжди дивуються тому, наскільки високі ціни на одяг і взуття встановлюють українські торговельні мережі.

Важливим елементом шоп-турів є карго – доставка вантажу в український аеропорт, завдяки чому всі покупки не доведеться тягти додому на собі. Карго можна оформити прямо на складі, де було зроблено покупки. Орієнтовна вартість такої послуги (вже з розмитненням) – 5-6 євро за кілограм, причому неважливо, полетять ваші речі з Парижа чи з Дубая. Мінус тільки один: зазвичай карго-компанії не надають послуги для вантажів менше 25 кг (в деяких випадках – до 50 кг). Але, при не достатку ваги вантажу можна об'єднатись з попутниками.

Розглянемо найбільш привабливі світові центри шопінг-туризму.

Греція - країна, де можливості шопінгу в магазинах і торгових лавках безмежні. У кожному грецькому місті є свої торгові вулиці, зазвичай розташовані в центрі, де можна знайти бутіки відомих грецьких і світових дизайнерів, всілякі магазини з одягом і взуттям широкого вжитку, величезні мережеві супермаркети і невеликі крамниці, що пропонують грецькі сувеніри на будь-який смак. Вважається, що в Греції можна здійснити найвигідніші покупки всього, окрім автомобілів і електроніки. Вона славиться своїми хутрами, ювелірними прикрасами, виробами зі шкіри, кераміки. Шкіряне взуття місцевих виробників недорого і високоякісне. Всі товари, власного виробництва дешевше імпортих. Грецькі вина, мигдаль, фісташки, східні солодощі, різноманітні вироби народної творчості – відмінні сувеніри для дому. Найпопулярніший з грецьких шоп-турів – це поїздка в Кастор. Касторія – один з найважливіших православних центрів Греції, і місто, де можна купити високоякісну шубу на 60% дешевше.

Найвигіднішими покупками вважаються ті, що зроблені в магазинах duty-free, розташованих на території країн Близького і Далекого Сходу. Особливо популярний дубайський магазин, куди зі всього світу з'їжджаються туристи, одержимі манією покупок. Вони купують буквально все, що попадеться під руку і в неймовірних кількостях.

Туреччина є однією з найбільш затребуваних в плані шоп-туризму країн. Ціни тут низькі в порівнянні з більшістю інших країн, що пропонують товар такої ж якості. Різноманіття будь-яких виробів, починаючи від брендового одягу, закінчуючи чудовими турецькими килимами і вишуканими ювелірними виробами, доступно кожному, хто вирішить придбати шоп-тур до Туреччини.

Популярні серед українців шоп-тури до Китаю, так як це визнаний у всьому світі центр виробництва. Найзнаменитіші місця шопінгу – це пекінські ринки: Шовковий, Перлинний і Ябаолу. Одяг, взуття, прикраси з каміння і перлин, предмети мистецтва – все це можна купити на ринках. Туристам радять брати з собою калькулятор, щоб показувати продавцям ціну, яку ви готові заплатити за товар, та не втрачати пильність і стежити, щоб до ваших кишень ніхто не заліз.

Італія - батьківщина знаменитих на весь світ торгових марок: Armani, Versace, Prada, Gucci, Ferre і багатьох інших. Особливо приваблює шанувальників шоп-туризму Мілан, адже саме в бутіках і магазинах цього міста можна придбати оригінальні, високоякісні і наймодніші речі за цілком пристойними цінами. Перевагою є те, що репутація міланських бутиків захищає іноземців від можливості витратити великі гроші на придбання підробки. Приваблюють шопперів також часті сезонні знижки або ж можливість потрапити на розпродаж з нагоди, наприклад, закриття магазину.

Більше сотні бутиків Парижу, зосереджених на величезній площі, ваблять гостей міста і радують величезною різноманітністю виробів з широким ціновим діапазоном. Під час прогулянки вуличками Парижу, можна і повною мірою насолодитися п'яркою атмосферою цього старовинного прекрасного міста, і стати володарем вишуканих сувенірів, оригінальних головних уборів, екстравагантного одягу та взуття, якісної біжутерії. Також варто відмітити фірмовий магазин Chanel, в якому можна отримати величезне задоволення від придбання флакончика з брендовим ароматом.

Важливо сказати, що Англія є батьківщиною найоригінальніших і незвичайних дизайнерів. У цій країні підтримують молодих початківців талановитих стилістів і модельєрів, які шиють незвичайний за дизайном одяг за середніми цінами. Всі речі таких дизайнерів шиють не масово, а індивідуально. Деякі речі пропонуються мало не в одному екземплярі. Тиждень моди в Лондоні вважається одним з найоригінальніших, а на вулицях цієї столиці можна побачити величезну кількість екстравагантно одягнених людей. Чоловіків у Лондоні приваблює можливість придбати костюм індивідуального пошиву. Тут, навіть, є спеціальна вулиця, де знаходяться ательє кравців як

високого рівня (які шийють костюми членам королівської сім'ї), так і середнього. Ще однією особливістю шопінгу в Англії є те, що розпродажі та знижки в магазинах тут бувають цілий рік [4].

У великих мегаполісах США завжди можна знайти вулицю з різноманітними бутіками, магазинчиками, дизайнерськими лавками і шопінг-центрами. Не є винятком і Нью-Йорк, який входить до топ-10 переліку фешн-столиць світу.

Найбільш професійні шопери Нью-Йорку знають про стоковий магазин Century21 на вулиці Кортлендт, який пропонує дизайнерські речі з минулих колекцій з великими знижками. Не варто забувати, що у всіх магазинах можна довідатись про спеціальні програми знижок для туристів. Для того щоб напевно отримати «стоковитий сейл», потрібно набрати речей на пристойну суму. У деяких випадках керівництво магазину може запропонувати дещо з великого обсягу обраних туристом речей взяти абсолютно безкоштовно. На звичайні розпродажі можна потрапити в будь-який час року [5].

На сьогоднішній день не можливо уявити і дня без здійснення нової покупки. Кожен день проходячи біля вітрин магазинів людину охоплює почуття ейфорії, тому що річ яка їй сподобалась через пару хвилин вже буде придбана нею. Вчені вже довели, що існує навіть психологічне захворювання – шопоголізм.

Широкий вибір красивих речей, яскрава реклама, що закликає купувати і формує впевненість, що саме покупка подарує відчуття щастя, зіграли свою роль в «епідемії» шопоголізму по всьому світу. Шопоголіки – це люди, які скуповують все підряд, причому більша частина цих покупок їм не потрібна, просто сам «обряд» придбання слугує для них найкращим відпочинком, розвагою, і радістю. При цьому, повісивши в шафу десяні джинси, нерідко відчуваючи при цьому почуття провини за чергову витрату грошей, шопоголік вже на наступний день починає відчувати бажання зробити чергову покупку. Таким чином, покупки наповнюються для таких людей окремим змістом, не пов'язаним з подальшим споживанням придбаної речі.

Навколо такого явища як шопоголізм вже багато років точаться дискусії і суперечки. Лікарі проводять дослідження шопоголіків з метою з'ясувати ту тонку грань, яка відділяє модне захоплення від психічної залежності [6].

Розвиток шопінг туризму, набув не аби якої популярності у світі. Все більше туристів поспішають за кордон за новими покупками. Шопінг-туризм це чудовий спосіб відволіктися від складних, буденних, робочих днів. Дуже важливою перевагою є те, що в шопінг-турі не втрачається можливість відпочинку, відвідування екскурсій і культурного розвитку – вони плануються так, щоб залишався час не лише для покупок, але і для відпочинку на пляжі, відвідування картинних галерей, музеїв та інших визначних пам'яток.

#### Список використаних джерел:

1. Андреева Г.П., Коваль П.Ф. Теоретичні засади спеціалізованого туризму // Глобальні та національні проблеми економіки. – Миколаїв, 2015. - № 7 [електронний ресурс], режим доступу: <http://www.global-national.in.ua>.
2. Шопінг-туризм. Види, традиції і географія світових шоп-турів. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://travelluxtour.info/vidy-turizma/shoping-turizm/>.
3. Розвиток шопінг туризму [Електронний ресурс] // Найпопулярніші шоп-тури: <http://worldturne.com/top-10-stran-dlya-shoppinga/75-top-10-stran-dlya-shoppinga.html>. (дата звернення 09.12.2015 р.)
4. Шопінг в Англії. [Електронний ресурс] // Режим доступу: [http://tonkosti.ru/Шопинг\\_в\\_Англии](http://tonkosti.ru/Шопинг_в_Англии)
5. Шопінг тури в США. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.ahamerica.com/tury/state/florida/shopping-tury-v-orlando-miami-florida.html>.
6. Шопоголізм            болєзнь            или            пристрастие.            [Електронний            ресурс]            //            Режим доступу:<http://www.medpulse.ru/health/prophylaxis/psychotherapy/11565.html>.

**Гапченко Л.Ю.**, студентка 3 курсу, група БОА 1-13, факультет економіки та права  
Науковий керівник: **Чабак Л.І.**, ст. викладач  
*Черкаський навчально-науковий інститут  
ДВНЗ «Університет банківської справи» (м. Черкаси, Україна)*  
e-mail: [HappyLilek@rambler.ru](mailto:HappyLilek@rambler.ru)

#### Роль міжкультурної комунікації в умовах глобалізації

Становлення України як незалежної держави та її входження у Європейську та світову спільноту відбувається на фоні процесів глобалізації, яка створює передумови для зростання міжетнічної взаємодії представників різних народів та культур. Країни та народи активно співпрацюють та взаємодіють в усіх сферах життя на різних стадіях – від особистісного спілкування до міжнародних переговорів на вищих рівнях, використовуючи останні досягнення інформаційних технологій.

Суспільство давно стоїть перед дилемою – брати участь у нових міжнародних відносинах чи не брати, адже інтернаціональні стосунки уже давно змінили свої риси, а переформування соціальних, культурних, економічних та політичних умов розвитку світу встановлює нові правила гри для всіх учасників світового співіснування без винятку. Результатом цього є актуалізація факторів, які дозволяють досягти ефективної міжкультурної взаємодії. Серед таких факторів перш за все слід виділити розуміння проявів іншої культури, визнання іншої культурної самобутності, уміння налагоджувати діалогічні відносини та йти на розумний компроміс з іншими людьми [1].

Однією із характерних ознак глобалізації є взаємодія як окремих людей так і окремих цивілізацій. Особливого статусу набувають зносини між цивілізаціями, в основі усіх цих відносин лежить міжкультурна комунікація, адже потреба народів у культурному порозумінні, прагнення пізнати духовний світ одне одного призводять до інтенсифікації комунікативних процесів, що набувають системного характеру. Тільки шляхом знаходження консенсусу людство зможе вирішити глобальні проблеми і захиститися від самознищення.

Міжкультурна комунікація як особливий вид комунікації припускає спілкування між носіями різних мов і різних культур. Співставлення мов і культур виявляє не тільки загальне, універсальне, але й специфічне, національне, самобутне, що зумовлене розбіжностями в історії розвитку народів. Інтер культурна комунікація має справу з розумінням та порозумінням, що означає: розуміти чуже і водночас бути зрозумілим, спілкуючись чужою мовою.

На межі XX і XXI ст. загострилися проблеми мовної комунікації, вивчення засобів комунікативного впливу, вони стали найбільш актуальними. Змінився «мовний смак епохи»: на зміну «тоталітарній мові» прийшла «вільна» мова засобів масової інформації, спілкування на різних рівнях; зросла роль мовної особистості [2, с. 287].

На перший план вийшли питання культури як універсального контексту, що спричиняє розмаї-тість людства, а також - комунікації як найголовнішого й одного із самих фундаментальних видів взаємодії між людьми. Визнання абсолютної цінності розмаїтості світових культур, відмова від ко-лонізаторської культурної політики, усвідомлення крихкості існування й погрози знищення величезної більшості традиційних культур і мов зумовили бурхливий розвиток відповідних галузей знання з опорою на новий в історії людства феномен - інтерес народів Землі одне до одного.

Міжкультурна комунікація - це соціальний феномен, сутність якого полягає у конструктивній чи деструктивній взаємодії між представниками різних культур (національних та етнічних), субкультурами в межах чітко визначеного просторово-часового континууму. У центрі міжкультурних взаємодій перебуває людина як носій загальнолюдських універсали і культурних особливостей. Ця людина діє й взаємодіє з іншими на основі цих універсали і особливостей у великій кількості контекстів спілкування [2, с. 287; 3, с. 223].

Міжкультурна комунікація характеризується тим, що її учасники під час прямого контакту використовують спеціальні мовні варіанти та дискурсивні стратегії, що відрізняються від тих, якими вони користуються для спілкування всередині своєї власної культури. Інколи міжкультурну комунікацію називають ще кроскультурною, оскільки вона описує явища перехресного, взаємного спілкування представників різних культур [5]. Міжкультурна комунікація як суспільний феномен була безпосередньо викликана практичними потребами післявоєнного світу. Така необхідність виникла внаслідок бурхливого економічного розвитку багатьох країн та регіонів, революційних змін у технологіях та процесах виробництва. У результаті світ став значно менший у розмірах – щільність та інтенсивність тривалих контактів між представниками різних культур значно зросли та невпинно продовжували збільшуватися [4, с. 352].

Датою народження міжкультурної комунікації як академічної дисципліни можна вважати 1954 рік, коли вийшла у світло книга Є. Хола і Д. Трагера «Culture as Communication» («Культура як комунікація»). У даній роботі автори вперше запропонували для широкого вживання термін «міжкультурна комунікація», що відбивала, на їхню думку, особливу галузь людських відносин. Пізніше, основні положення та ідеї міжкультурної комунікації більш докладно були розвинуті у відомій роботі Е.Хола «The Silent Language» («Німа мова», 1959 р.), де автор висвітлив тісний зв'язок між культурою і комунікацією. Вважається, що Е. Холл є засновником міжкультурної комунікації як окремої дисципліни [6, с. 344].

Робота над створенням теорії міжкультурної комунікації тривала десятиліттями. У ній активно брали участь вчені, які займалися соціологією, соціальною психологією, конфліктологією та іншими спорідненими науками, адже зрозуміло, що проблема конфлікту культур та міжкультурної комунікації торкається усіх сфер людського життя та діяльності під час будь-яких, навіть незначних контактів з іншими культурами, у тому числі й односторонніх: під час читання іноземної літератури, знайомства з іноземним мистецтвом, театром, пресою, телебаченням, піснями. У зв'язку зі стрімким розвитком засобів та видів комунікації, це питання не вирішується, а стає все гострішим.

Сучасні умови глобалізації суспільства вимагають від кожної людини знань та навичок міжкультурної комунікації. Закономірно, що глобальні фінансові та товарні ринки, засоби інформації і міграційні потоки призвели до бурхливого росту культурних обмінів, що виражається в стрімко зростаючій кількості прямих контактів між державними інститутами, соціальними групами та індивідами різних країн і культур. У ході цих контактів зникає безліч традиційних форм життя і способів мислення. Але одночасно процес глобалізації веде до виникнення нових

форм культури і способів життя, поширення комунікації. Суміш культур спостерігається не тільки в житті окремих індивідів – вона стає усе більш характерною рисою для цілих суспільств.

Міжкультурна комунікація відбувається за допомогою двох основних типів комунікації: вербальної та невербальної. Вербальне спілкування здійснюється за допомогою мови як в усній, так і в письмовій формі. За цих умов спілкування суттєву роль відіграють соціальні норми використання мови, різноманітних її стилів, лексичних одиниць та принципи мовної поведінки, соціальні відношення, ціннісні орієнтації про правду, світобачення, звичаї, ритуали і т.д.

Проте, не менший обсяг комунікації припадає і на невербальне спілкування. Ця форма спілкування вважається важливою не лише у дитинстві, коли людина звикає до основних аспектів поведінки своєї культури та починає їх засвоювати на підсвідомому рівні, але й у будь-якій іншій ситуації, коли вона стикається з незнайомим культурним середовищем і звичайні повсякденні ситуації – їжа, сон, гігієнічні процедури, одяг, привітання тощо – стають джерелами труднощів.

У процесі комунікації передається чи засвоюється соціальний досвід, відбувається зміна взаємодіючих суб'єктів, формуються нові особисті якості. Будь-яка людина – це представник певної соціальної групи: нації, етнічної спільноти, субкультури, професії, покоління. Вік, стать, релігійність привертають до себе увагу у будь-якій культурі. Поведінка визначається належністю до цих груп і, відповідно, соціальними функціями та ролями, у яких реалізується психологічний та фізіологічний потенціал людини – темперамент, характер, стійкість. Усе це доводиться враховувати, коли потрібно інтерпретувати поведінку партнера по міжкультурній комунікації.

Потрапляючи у незнайому культуру (а це може бути звичайна поїздка на навчання чи відпочинок), людина опиняється у ситуації, коли звичні способи та норми поведінки можуть бути неприйнятними чи, принаймні, неефективними. У такому випадку індивід може розкритися з нового боку, розвинути нові навички, отримати нові знання. Але нерідко ми спостерігаємо, що в іншому культурному середовищі людина демонструє поведінку, яка дуже відрізняється від загальноприйнятих норм у його власній культурі.

У випадку будь-якого контакту з новою культурою реакція людини проходить декілька етапів. Перший – це період, коли знайомство з новою культурою, її окремими досягненнями чи представниками породжує значний прилив оптимізму, хороший настрій, впевненість в успішній взаємодії та позитивних перспективах на майбутнє.

Наступний етап контакту характеризується як «культурний шок». Це період краху надій, планів та сподівань, коли позитивний емоційний настрій змінюється депресією, непорозумінням та ворожістю. Шок виникає, у першу чергу, в емоційній сфері, проте важливу роль відіграють також такі соціальні фактори як непристосованість, неприйнятність нових звичаїв, стилю поведінки та спілкування, темпу життя, матеріальних та моральних цінностей.

На наступному етапі контакту з незнайомою культурою формується реалістична оцінка ситуації, з'являється адекватне розуміння того, що відбувається, з'являється можливість ефективно досягти поставленої мети. У той же час не виключена можливість повного відторгнення нових культурних феноменів. Велике значення має тривалість контакту. Навчання чи робота за кордоном протягом півроку дозволяє доволі близько та глибоко познайомитися з новою культурою, завести друзів, тобто увійти в фазу адаптації. З іншого боку, за цей час може виявитися нездатність людини пристосуватися до нового соціокультурного та мовного середовища.

Міжкультурний контакт та культурний шок як його результат, а також навички, необхідні для ефективного процесу міжкультурної інтеракції, мають ситуативний характер. Це означає, що, пристосувавшись до роботи в одній культурі, людина знову буде відчувати незручності, потрапивши у незнайоме середовище і навіть повернувшись додому, оскільки за рахунок набутого досвіду змінюються її (людини) орієнтації, а примусовий протягом деякого часу розрив суспільних зв'язків з батьківщиною вимагають повторного встановлення необхідного соціального статусу [1].

Процес глобалізації веде до виникнення культурних форм, нових цінностей, зразків поведінки і діяльності, усереднювання світових потреб. Завдяки посиленню взаємозалежності бізнес-процесів організацій і глобалізації конкуренції на світових ринках локальні культури (національні, ділові, організаційні) вступають між собою в своєрідні взаємодії, внаслідок чого розмиваються межі між своїми і чужими культурами.

Внаслідок процесу інтеграції окремих етнічних культур у єдину світову культуру на засадах розвитку засобів комунікації, економічних зв'язків, соціальних перетворень тощо відбувається глобалізація культури. В міжкультурній комунікації це відбивається через розширення контактів між державними інститутами, соціальними групами й індивідами різних країн та культур, запозиченні культурних цінностей та зміни культурного середовища внаслідок міграцій [7, с. 215].

**Висновок.** Комунікація, безперечно, є одним із способів та умов нашого існування, а міжкультурна комунікація стала необхідною вимогою для раціонального та правильного співжиття багатьох різних народів на одній планеті. Особливо вона є необхідною сьогодні, коли люди стали більш мобільними, володіють достатньою кількістю важливих для гнучкості реагування знань, що призводить до соціокультурного взаємовпливу народів.

Отже, головне завдання міжкультурної комунікації у сучасному соціально-політичному світі – попередити усі можливі культурні конфлікти, схилити людей до взаємоповаги та взаєморозуміння. Міжкультурна комунікація не лише може попередити невеликі конфлікти на індивідуальному рівні, а й значні культурні конфлікти

між країнами, релігіями, етносами, які можуть перерости у повстання та війни. Лише за умов взаємодовіри та взаємозалежності людство має шанс існувати у гармонійному та стабільному суспільстві.

#### Список використаних джерел:

1. Сніца Т.Є. Міжкультурна комунікація як суспільний феномен [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.bdpu.org/sites/bdpu.org/files/ifsk/stat/3/Snitsa.pdf>
2. Подольська С.А., Лихвар В.Д., Іванова К.А. Культурологія : навч. посібник для студентів вищ. навч. закладів – Київ: Мінохоронздрав України. Нац. фармацевтич. ун-т – 2003. – С. 287.
3. Рот Ю. Межкультурная коммуникация. Теория и тренинг. — Москва: ЮНИТИ-ДАНА - 2006. – С. 223.
4. Грушевицька Т. Г., Попков В. Д., Садохін А. П. Основи міжкультурної комунікації: [навч. для вузів / під ред. А. П. Садохіна]. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. - 352 с
5. Hinner M. B. The importance of intercultural communication in globalized world / M. B. Hinner. –1998. Mode of access : <http://www.bwl.tu-freiburg.de/english/forschung/Global/pdf>
6. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики: Підручник. – Київ: Видавничий центр «Академія» - 2004. – С. 344.
7. Кузьмін А. В. Миграция: проблемы межкультурной коммуникации. - Улан-Удэ : Изд-во ВСТТУ 2006. – С.215.

**Герасименко О.Ю.**, аспірант кафедри ІКС  
Науковий керівник: **Киселиця С.В.**, к.філос.н., доцент  
*Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій  
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

### Комп'ютерна революція: сутність, форми та соціокультурні наслідки

Стрімке зростання значення інформації для сьогочасного суспільства є незаперечним фактом та визначальною рисою сучасної епохи. «Інформація стає не просто передумовою здійснення виробничого процесу, а перетворюється у важливий ресурс, який визначає розвиток факторів виробництва, загальну динаміку і спрямованість суспільного розвитку» [1, с.56].

Згідно А. Ракітова інформаційно-комп'ютерна революція (ІКР) «реалізується як процес інформатизації всіх сфер життя суспільства та життєдіяльності людини» [4, с.14]. Автор зазначає, що в основі кожної соціо-технологічної революції лежать свої особливі технологічні системи, і для інформаційної революції цю роль грає інформаційна технологія (ІТ). В результаті цього всі сфери людської діяльності зазнають радикальних змін: матеріальне виробництво та світогляд, побут та освіта, спілкування та мистецтво, при чому переміни властиві не лише зовнішньому вигляду, але й внутрішньому змісту діяльності. А. Ракітов вважає, що «інформаційна революція виростає з технологічних інновацій, але не зводиться до них. Її технологічна складова власне і є комп'ютерна революція. Вона радикально трансформує всі засоби обробки, передачі та виробництва інформації та опосередковано все більше впливає на хід історичних подій, поступово міняючи систему цінностей, світогляд і уявлення людей про саму людину, сенс її буття та призначення» [4, с.14].

А. Ракітов виділяє шість інформаційних революцій, кожна з яких відрізняється інструментальною основою, способом передачі та збереження даних, а також обсягом інформації, яка доступна активній частині населення [3]. Перші три інформаційні революції пов'язані з виникненням мови, появою писемності та винаходом книгодрукування відповідно. Четверта революція пов'язана з переходом до машинного масового виробництва і її рушійною силою був винахід засобів передачі інформації на відстань: телефону, телеграф, радіо. П'ята інформаційна революція відбулася з появою електронно-обчислювальної техніки. Шосту революцію спричинило створення глобальних інформаційних мереж, адже завдяки ним користувачам відкрився доступ до будь-якої інформації в будь-який час і в будь-якому місці. Слід зазначити, що деякі дослідники визначають п'ять інформаційних революцій, вважаючи появу глобальної мережі Інтернет піком п'ятої ІКР. На мою думку, все ж доцільно виділяти шосту ІКР окремо, оскільки внесені нею зміни суттєво вплинули на процес інформатизації, а саме вивели інформаційний обмін на глобальний рівень.

Суспільство, яке виникає внаслідок ІКР, А.Ракітов називає суспільством, що базується на знаннях (knowledge-based society). Таке суспільство «суттєво відрізняється тим, що інформація, і особливо знання як її вища форма, займає в ньому зовсім особливе місце» [4, с.28]. В умовах такого суспільства інформація перетворюється в найбільш цінний продукт та основний товар – «хто володіє інформацією, той володіє світом».

Інформаційна технологія як основа суспільства, що базується на знаннях, має характерну рису і «відрізняється від базисних технологій, характерних для попередніх цивілізацій, тим, що вона крім соціогенної функції ... має ще й культурогенну та гносеогенну функції» [4, с.31]. Сучасні ІТ все більше проникають в усі сфери життя людини, в тому числі в освіту, виховання, навчання, а, отже, суттєво впливають на формування особистості, стиль життя, систему міжособистісних комунікацій та ін. У цьому проявляється культурогенна функція ІТ. Крім того, інформаційна технологія радикально змінює не лише матеріальне виробництво, а й духовне, тобто продукування знань. Таким чином, гносеогенна функція як сукупність процедур і операцій, які виконуються з використанням



сучасних комп'ютерів та комунікаційних технологій і впливають на пізнання та сприяють накопиченню нових знань, «розвивається надзвичайно стрімко, особливо в зв'язку з реалізацією програм «інтелектуальних комп'ютерів»» [4, с.31].

Вплив ІКР на сферу культури людства характеризується такими основними чинниками:

- інтенсифікація інформаційного обміну;
- глобалізація інформаційного простору.

Інтенсифікація обміну інформацією досягається не лише швидким розвитком комунікаційних технологій, що сприяє розширенню мережі Інтернет та збільшенню швидкості передачі даних. Цьому також сприяє медіатизація суспільства, тобто розширення спектру джерел інформації у мультимедійній формі та підвищення рівня їх доступності для користувача, оскільки мультимедійна форма дозволяє людині легше та швидше сприймати і засвоювати інформацію. Як приклад можна навести представлення інформації у вигляді так званої інфографіки, яка стала дуже популярною останнім часом. Інфографіка, як правило, містить мало тексту, але представлена так, щоб з першого погляду було зрозуміло основну думку матеріалу, при цьому немає необхідності витратити час на читання текстів великого об'єму.

Глобальний інформаційний простір нівелює політичні, національні, релігійні і соціальні особливості груп людей, географічні відстані, що створює грандіозні можливості для взаємодії різних культур; можна сказати, що інформаційна технологія дозволяє зблизити та певним чином інтернаціоналізувати культури, що мають відмінні історичні, моральні, релігійно-філософські і світоглядні коріння. Але інтернаціоналізація культури не призводить до деіндивідуалізації чи повної акультурації, а проявляється як симбіоз культур, покликаний не лише забезпечити співіснування різних культур, а й підкреслити їх своєрідність та самобутність.

Вчені вважають, що наслідки впливу ІКР на культуру є як позитивними, так і негативними. У соціокультурному плані до таких належать: позитивні: вільний розвиток індивіда, інформаційне суспільство, соціалізація інформації, комунікативне суспільство, подолання кризи цивілізації; негативні: «автоматизація» людини, дегуманізація життя, отримання широких можливостей маніпуляції громадською думкою, технократичне мислення, зниження культурного рівня, лавина інформації, елітарне знання (поляризація), ізоляція індивіда. Розглянемо деякі з негативних соціокультурних наслідків ІКР.

Одним з них є комп'ютерна самотність (ізоляція індивіда), яка полягає в поступовій ізоляції людини від безпосереднього живого спілкування з іншими членами суспільства, коли людина замикається в сучасних комп'ютеризованих системах зв'язку та обробки даних. Інформаційна технологія, забезпечена вражаючою графікою, реалістичними аудіо записами, сенсорними приладами створює відчуття другої реальності, дозволяє людині бути ким завгодно та де завгодно, внаслідок чого людина втрачає відчуття реальності, часу та простору. На думку М.А. Журби, «якщо втрачається відчуття реальності, то зникають ті духовні цінності, які їй притаманні. Коли ми говоримо про реальне життя, то головними орієнтирами є сформовані протягом всієї історії людства цінності культури, через призму яких людина дивиться на всесвіт. Але у віртуальному просторі ці цінності втрачають свою актуальність та вседівність» [2]. Віртуальний простір – простір образів, простір вседозволеності та безкарності.

Комп'ютерні ігри, як приклад віртуальної реальності, призводять людину до самозабуття, повного змішання реального та комп'ютерного світів, а то й витіснення першого останнім. Зафіксовані факти, коли геймери настільки були одурманені комп'ютерною грою і відмежовані від реальності, що здійснювали вбивство. Останнім часом термінами «комп'ютерна залежність», «ігрова залежність», «Інтернет залежність» уже нікого не здивуєш, а самі «залежності» стали об'єктами дослідження психологів. Та, мабуть, найстрашніше те, що людина з певного виду залежністю деградує, не розвиває свої творчі здібності, заміняє особистісний реальний розвитку віртуальним, не кажучи вже безцілну втрату життєвого часу.

Елітарне знання як негативний наслідок проявляється у «духовній, концептуальній, культурній і діяльній прірві, яка розділяє інформаційні суспільства від країн та народів, які пішли шляхом культурної, цивілізаційної та концептуальної самоізоляції» [4, с.241]. Також елітарне знання може проявлятися як накопичення знань вузькою частиною суспільства – елітою (політичною, економічною та ін.), що призводить до все більшого розшарування суспільства.

Поляризація знань може також відбутися між членами одного суспільства, наприклад, між некомп'ютеризованим старшим та комп'ютеризованим молодшим поколінням. У інформаційному суспільстві завдяки інтенсивному інформаційному обміну зміни в духовно-культурній діяльності відбуваються швидкими темпами, тому питання порозуміння та співіснування поколінь виходять на зовсім інший рівень у порівнянні з минулим. Якщо раніше проблема поколінь була переважно лише проблемою віку, фізичної сили, здатності до фізичної праці, то тепер постають проблеми, джерелом яких є зміна характеру праці в інформаційному суспільстві, інформатизація та глобалізація процесів суспільного життя. До таких проблем можна віднести: витіснення людей літнього віку на периферію соціального життя, збільшення соціокультурної дистанції між молодим і літнім віком, співвідношення традицій та соціальних інновацій в суспільстві та ін.

З раннього дитинства нове покоління грає не лише у традиційні, але і в комп'ютерні ігри, що вимагає від них уважності, винахідливості, кмітливості, вміння швидко приймати рішення у різних ситуаціях. Крім того, нове

покоління повинно засвоїти значно більший об'єм знань в порівнянні із попередніми поколіннями, для нього є нормою швидко та безболісне пристосування до інноваційних технологій. Старше покоління не встигає швидко пристосуватися до нових умов як у трудовій діяльності, так і в повсякденному житті, тому йому важко конкурувати на ринку праці та користуватися перевагами, які надають інформаційні технології для вирішення особистих буденних завдань.

Також ІКР сприяла створенню потужних механізмів маніпуляції громадською думкою, адже сучасні ІТ дозволяють швидко донести певний інформаційний посил до великого загалу. До способів маніпулювання громадською думкою відносять: пряме підтасовування фактів; замовчування невігідної інформації; упередженість інтерпретації фактів; надання сфальсифікованої інформації; навішування ярликів; використання групових інтересів тощо. Метою маніпуляції може бути як схилення потенційного покупця до певної покупки (реклама товару, послуги і т.д.) чи електорату до вибору певного кандидата (політична реклама), так і ведення пропаганди та інформаційної війни.

Не дивлячись на великий перелік негативних соціокультурних наслідків ІКР, вона також здійснює і вагомий позитивний вплив на соціокультурну сферу. Зокрема, завдяки ІТ створюються широкі можливості для реалізації творчого потенціалу кожного індивіда, донесенні ідей та результатів творчої діяльності до широкого кола людей. Вільний розвиток індивіда полягає у тому, що він отримує вільний доступ до всіх інформаційних джерел та може вільно висловлювати свої думки.

Крім того, інформаційно-комунікаційні технології сприяють виникненню неформальних творчих груп, які спрямовують свої зусилля на вирішення тих чи інших наукових та/або прикладних проблем. Особливо важливою така можливість постає на фоні необхідності вирішення глобальних проблем людства.

Інформаційні технології сприяють тиражуванню та розповсюдженню культурних цінностей людства, надають можливість ширшому колу людей отримати до них доступ.

На мою думку, визначити однозначно переважаючий негативний чи позитивний вплив ІКР на соціокультурну діяльність людства неможливо. Я вважаю, що ІКР перед кожною людиною відкриває набагато ширші можливості, ніж люди мали у минулому, а питання лише в тому, як особистість прагне використати ці переваги. Проте свобода людини на отримання і розповсюдження інформації, обмін інформацією в глобальному інформаційно-технологічному просторі приносить із собою принципово нові проблеми і суперечності. Серед них проблема міжнародного правового регулювання Інтернету, питання інтелектуальної власності, проблема забезпечення конфіденційності даних та інформації, питання цензури та свободи слова у глобальних комп'ютерних мережах. Сюди ж можна віднести розповсюдження у мережі Інтернет матеріалів, що можуть спричинити шкоду суспільству чи державі, наприклад, матеріали екстремістського чи злочинного характеру, пропагандистські матеріали, чи такі, які підривають моральні засади суспільства. Вирішення цих питань пов'язане не лише із втручанням держави, а й, враховуючи глобальність інформаційного простору, вимагає кооперації діяльності всіх країн у цьому напрямі. Отже, виникає необхідність розробки та прийняття норм, правил, законів (на міжнародному рівні), які б окреслювали свободу дії особистості у глобальному інформаційно-технологічному просторі та передбачали невідворотність покарання за їх порушення.

#### Список використаних джерел:

1. Василенко О. Інформація як важливий ресурс розвитку суспільства. [Текст]/ О. Василенко // Аркадія. Мистецтвознавчий та культурологічний журнал, 2015р. - №44. – с.56-60.
2. Журба М.А. Трансформація цінностей культури у віртуальному просторі: [Електрон. ресурс]. - Спосіб доступу: [http://www.rusnauka.com/12\\_ENXXI\\_2010/Philosophia/65291.doc.htm](http://www.rusnauka.com/12_ENXXI_2010/Philosophia/65291.doc.htm)
3. Ракитов А. И. Информация, наука, технология в глобальных исторических измерениях. [Текст]/ А. И. Ракитов. – М.: Наука, 1998. – 568 с.
4. Ракитов А.И. Философия компьютерной революции. [Текст]/ А. И. Ракитов. – М.: Политиздат, 1991.—287с.

**Гес Н.Л.**, студентка 4 курсу, група ХМ-21, хіміко-технологічний факультет  
Науковий керівник: **Петровська І.П.**, асистент  
*Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»*  
(м. Київ, Україна)  
e-mail: natalya2938@mail.ru

### Глобалізація як універсальна форма реформування правових систем країн світу

Протягом всього розвитку цивілізації люди прагнули пізнати щось нове, отримати знання, створити кращі умови проживання і т.д. За відсутності сучасних технологій, цей процес тривав десятики, а то і сотні років.

Глобалізація – процес світового економічного, культурного, політичного об'єднання та стандартизації; перетворення явища або події на міжнародне, таке, що стосується або вплине на всю Землю. Правова система займає

одне з провідних місць за розвитком і всьому світі. Один з прикладів – це Київська Русь. В Київській Русі, свого часу існували "Слово про Закон і Благодать", "Руська правда", "Повість минулих літ". У названих джерелах не було чіткого розподілення галузей права, але можна виділити цивільно-правові та кримінально-правові.

Для покращення умов існування людей в кожній країні є свої закони, норми і права. І кожний громадянин повинен їх дотримуватись. Ці закони видозмінюються у зв'язку зі зміною світового устрою. Але для мирного співіснування повинні бути загальноприйняті норми поведінки, закони, яких, незалежно від країни, зобов'язані дотримуватись на державному рівні. Для регулювання цих процесів існують різні світові організації такі як Організація Об'єднаних Націй(ООН), Організація з безпеки і співробітництва в Європі(ОБСЄ), Рада Європи(РЄ) та інші.

Геополітичний поділ світу, міжнаціональна безпека, поєднання міждержавних та внутрішньодержавних норм, законів, права – це та невелика кількість проблем, на які вплинув процес глобалізації.

Окремі напрями впливу глобалізації на перетворення правової системи світу розглядали у своїх працях С.С.Алексєєв [1], Рахманова К.М[2], Е.Г.Кочетов [3], І Лукашук[4], Л.Луць[5], та інші. Незважаючи на чисельну кількість наукових праць все ж проблема впливу глобалізаційних процесів та розвиток сучасної правової системи світу потребує значного реформування. Дані проблеми, сьогодні є досить актуальними і потребують комплексного наукового дослідження.

У зв'язку зі стрімким розвитком цивілізації правова система зазнає змін. Наприклад, через економіку та політику, глобалізація впливає як і на внутрішньодержавне, так і на міжнародне право – на його характер, зміст, форму, але є і інші деталі, які так чи інакше впливають на систему. Вони показують сучасну соціально-економічну та політичну ситуацію, що утворилась на початку ХХІ століття у світі, а також акцентують увагу на проблемах, які з'являються у результаті «приспособлення» права до сучасних умов, які виникли через саму глобалізацію.

Можна виділити декілька напрямів впливу процесу глобалізації на правову систему:

1. Тісні взаємозв'язки та взаємовідносини між державами призводять до співпраці між ними. На даний момент не достатньо розглядати кожен правову систему країн окремо, а треба аналізувати як спільну систему.
2. Країни фокусують увагу не на власних правових труднощах, а на проблемах міжнародного порядку.
3. Змінюються старі правові системи на нові.

Глобалізація впливає не лише на зміст чи призначення права, а й на форму, права. Цей вплив позначається на всіх рівнях правової системи: на світовому, регіональному й внутрішньодержавному. На перших двох рівнях зміна відбувається через правотворчу діяльність наддержавних та міждержавних інститутів, а на національному - через законотворчі інститути.

Під дією глобалізаційних процесів змінюється правова система та її підсистеми. Ці зміни зачіпають всі елементи. Глобалізація впливає на зв'язок між різними державними системами, що у свою чергу пов'язано з необхідністю утворення більш загальних норм поведінки суб'єктів, використання загальних правил поведінки на світовому ринку. Тому національні правові системи інтегруються, відбувається їх зближення, консолідація деяких галузей та інститутів права і законодавства

В умовах глобалізації відбувається створення міжнародної правової системи, у якій право й правові системи стають багаторівневими інститутами, а як об'єкт регулювання з'являється вся людська цивілізація. Особливість глобалізаційних процесів на початку ХХІ ст., полягає в тому, що глобалізація на основі демократичних цінностей змінюється на глобалізацію на основі принципів безпеки держави – громадянина.

У сучасному світі право є як і інструментом глобалізації, так і засобом керування її процесами. При цьому зростає власна цінність права як міри свободи, рівності й справедливості. Це зумовлює глибокі зміни в правовій системі на державному та міжнародному рівні, включаючи й характер їхньої взаємодії.

Таким чином, створюючи закони та права для всіх громадян світу, треба враховувати менталітет кожної країни. Слід робити акцент на тих проблемах, що існують в кожній державі, наприклад, злочинність(крадіжки, вбивства, незаконна торгівля), національна безпека, можливість теракту і т.д. Глобальний тероризм - один з серйозних викликів національній безпеці держави. Тому для протистояння цій небезпеці треба посилювати охорону кордонів країни, збільшити перевірку тих пасажирів, що прибули з країн, де відсоток терористів найбільший, збільшити кількість охорони громадських місць. Кожна країна повинна створити в внутрішньодержавній політиці такі умови, закони, права, щоб вони не мали жодного негативного впливу на ситуацію у всьому світі. крім цього, можна створити Кодекс правил поведінки, де будуть прописані дії, які повинні дотримуватись держави для кращої взаємодії між собою, та правила, які обмежують діяльність певної країни, якщо вона проводить неправомірну діяльність. Процес функціонування певної держави залежить від її історичних умов, типу, структури та змісту державного апарату. Один із способів провести глобальну інтеграцію в країні – розширення взаємодії між державами. Для країн з недостатньо розвинутою структурою, треба проводити оптимізацію державного управління, збільшити економічній та політичний розвиток для того, щоб країна не залишилась в глобальній ізоляції.

Узагальнюючи вищезазначене, можна зробити висновок, що глобалізація найпомітніший процес змін, що охопив всі сфери суспільного життя. Це всесвітній процес, який об'єднує соціальні, економічні, політичні утворення

в єдину світову систему. Виявами процесів глобалізації у правовій сфері є зближення правових систем світу, збільшення впливу міжнародного права на внутрішньодержавні процеси.

**Список використаних джерел:**

1. Алексеев С.С. Право на пороге нового тысячелетия / С.С. Алексеев. – М.: Статут. 2000.- 256 с.
2. Рахманова Е.Н. Государство и право в условиях глобализации/ Е.Н.Рахманова// Современное государство и право: политико – правовые и экономические исследования Сб. науч. тр. / РАН. ИНИОН. Центр социал. науч.-информ. исслед.; Отв. ред. Е.В. Алферова. – М., 2010. – 282 с.
3. Кочетов Э.Г. Глобалистика: мировая трансформация и стратегия России (мир як пролог нового ренессанса и преддверие Нового человека) // Философия хозяйства. – 2002. – № 1 (19).– С. 130-138.
4. Лукашук И.И. Глобализация, государство, право, XXI век / И.И. Лукашук – М.: Спарк 2000. – 279 с.
5. Луць Л.А. Місце міждержавних правових систем у типології сучасних правових систем світу/ Л.А. Луць // Актуальні проблеми держави і права: Зб. наук. праць. – Одеса, 2002. – Вип.13.- С.28-34

**Глумова Я.А.**, студентка 4 курсу, група П-121,  
юридичний факультет,

**Величко А.А.**, ст. викладач

*Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій*

*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

e-mail: yana.glumova@yandex.ru

### **Колізійний метод як спосіб регулювання норм міжнародного приватного права**

Нині, все частіше багато науковців стикаються з проблемами щодо регулювання норм міжнародного приватного права. Адже, міжнародне приватне право регулює велику кількість відносин як громадян, так і юридичних осіб не тільки використовуючи засоби національної правової системи, але й за допомогою іноземних правових систем та відповідних міжнародних документів.

Невід’ємною частиною міжнародного приватного права – є колізія. Приватноправові відносини, що містять іноземний елемент, мають юридичний зв’язок із правопорядками двох чи більше країн, тому під час їх регулювання виникає так звана колізія правових систем держав, з якими пов’язані суб’єкти чи об’єкти правовідносин, або ж юридичні факти, що вплинули на їхнє виникнення, зміну чи припинення. При цьому правове регулювання одних і тих самих правовідносин у країнах світу настільки відрізняється, що юридичні наслідки застосування того чи іншого правопорядку можуть призвести до прямо протилежних наслідків. Особливо це стосується таких сфер, як родинні стосунки, спадкування, відшкодування матеріальної та моральної шкоди тощо [1. с.15].

При регулюванні протиріч між різними правовими системами, застосовують колізійно-правовий метод. Цей метод відносять до спеціальних методів міжнародного приватного права. Він застосовується щодо колізійних норм, які наявні в актах національного та міжнародного законодавства, що містять найбільш доцільний у тій чи іншій ситуації спосіб розв’язання колізії.

Колізійний метод можна визначити як сукупність прийомів і способів регулювання правових відносин, що застосовуються за необхідності зробити вибір норми для регулювання таких правовідносин. Колізійний метод застосовується майже в усіх галузях права, однак саме в міжнародному приватному праві він набуває особливого значення [2. с.12].

Таким чином, можна сказати, що основною проблемою міжнародного приватного права є проблема вибору між тими правовими системами кількох країн, що стикаються. Важливо відмітити, що такий вибір він є складним і не може бути довільним. При цьому виборі мають бути враховані інтереси всіх зацікавлених сторін, також міжнародного співробітництва та різні приписи законодавства цих країн.

Проблеми, пов’язані з вирішенням колізій, давно досліджувались у науковій літературі не тільки в загальнотеоретичному аспекті, а й стосовно міжнародного приватного права. Адже застосування цього методу саме в цій галузі права відбувається частіше, ніж у інших. Тому стає зрозумілим, що у деяких правових системах колізійне право вважається значною частиною міжнародного приватного права чи повністю ототожнюється з ним. Водночас навряд чи правильно вважати, що колізійний метод є специфічним і притаманним саме цій галузі права. Адже колізії можуть виникати й поза її сферою. Їх вирішення хоч і залежить від застосування колізійних норм, проте вони не матимуть міжнародного приватноправового характеру [3. с.50].

Незважаючи на давню історію колізійного методу, його застосування часто пов’язане з істотними труднощами техніко-юридичного характеру, такими як: невизначеність правового регулювання; неможливість встановити зміст норм іноземного права або їхнє невірне тлумачення чи застосування; можливість відмови у виконанні судового рішення внаслідок невірно обраного права тощо [1, с.16].

Як відомо, основним завданням цього методу – є розв’язання колізійної проблеми. Хоча існують певні труднощі, але все ж таки це здійснюється різними способами. Наприклад, через застосування уніфікованих

матеріально-правових норм міжнародних договорів чи звичаїв; заміною колізії, тобто тимчасовим її вирішенням стосовно конкретних випадків. Звичайно, це все викликає двосторонню форму регулювання колізійного методу. Першою такою формою – є національно-правова форма. Вона виражається в колізійних нормах національного законодавства. Друга – це міжнародно-правові норми. Це уніфіковані норми міжнародних договорів.

Отже, на підставі вище викладеного, можна зробити висновок, що колізійний метод – є основним методом регулювання норм міжнародного приватного права. Виникнувши наприкінці середніх віків, колізійний метод став похідним від колізії статутів, які діяли на певних територіях. Він вступає в силу при виникненні колізій між національною правовою системою та іноземною, коли існує необхідність вибору яким законодавством та способом ці норми будуть врегульовані.

#### Список використаних джерел:

1. Міжнародне приватне право : підруч. для студ. юрид. вищ. навч. закл. / за ред. проф. В. П. Жушмана та доц. І. А. Шуміло. — Х. : Право, 2011. — 320 с.
2. Міжнародне приватне право. навч. посіб. / За ред. С. Г. Кузьменка. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 316 с.
3. Міжнародне приватне право: Підручник. - 4-те вид., перероб і допов. / Фединяк Г.С., Фединяк Л.С. - К.: Атіка, 2009. - 500с.

**Головко О.М.**, аспірант НДІ інформатики і права НАПрН України, асистент, кафедра кримінального права та правосуддя ННІ права і соціальних технологій  
Науковий керівник: **Киселиця С.В.**, к.філос.н., доцент, кафедра філософії та соціально-гуманітарних дисциплін  
*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*  
e-mail: golovko-olha@yandex.ua

#### Соціокультурні виміри медіа дискурсу

В умовах глобалізаційного процесу, що динамічно розвивається в напрямку, про який суспільство може тільки висувати свої припущення, значно укорінюється роль медіаджерел. Тепер джерела медіапростору є ні чим іншим як засобом, що формує суспільну думку, впливає на існуючі в суспільстві настрої, формує в нашій свідомості розуміння про те, які теми є більш, а які – менш актуальними. Фактично зараз медіа з суб'єктів передачі інформації про оточуючий світ перетворилися на суб'єктів формування уявлень про світ та, що ще важливіше цінностей у ньому. Фактично джерела медіапростору стали суспільним рушієм громадської думки, інколи навіть прямо закликаючи до певних дій в той час, як ЗМІ за своєю сутністю мають бути нейтральними у поданні інформації, за виключенням авторських програм чи передач у форматі «окремої думки».

З огляду на це можна говорити про існування в теорії масових комунікацій так званого медіадискурсу. Дискурс це, насамперед, мова, занурена в життя, у соціальний контекст (з цієї причини поняття дискурсу рідко вживається стосовно древніх текстів) [1]. Фактично, це так званий мейнстрім або стрічка новин, яку ми **систематично** переглядаємо кожного дня. Акцент робиться саме на систематичності, бо ця особливість, проявляючись у будь-якій повсякденній діяльності має велику силу, впливаючи на свідомість, формуючи звички та навіть аддикції ( в даному випадку, медіа аддикції).

Одним із перших, хто робив акцент на терміні «дискурс» був французький філософ Мішель Фуко. Зокрема, у своєму курсі лекцій «Дискурс та істина» він розглядає різновиди дискурсу, зокрема паресиастичний («*parrhesiazesthai*» означає «говорити все») [6]. При цьому, такий дискурс розглядається як у позитивному контексті – тобто говорити тільки про ту істину, яка оратору достеменно відома, так і про все, що відомо, не фільтруючи інформацію. Фактично негативний паресиастичний дискурс описує діяльність багатьох сучасних медіа, які, нажаль, при випуску медіа контенту керуються, в першу чергу, потребою в сенсації та апелює скоріше до емоційного (чуттєвого), аніж до раціонального світосприйняття. Інформація подана в емоційному контексті не залишає байдужим реципієнта. Такий медіадискурс спочатку використовувався для підвищення рейтингів каналу, однак згодом власники медіаіндустрії зрозуміли, що ЗМІ формат та характер дискурсу може впливати на процеси у державі та навіть світі, сіяти паніку, хаос, формувати суспільну думку з приводу важливих суспільно-політичних питань, зокрема щодо позитивного чи негативного образу чинної влади.

«Дискурсія» М. Фуко розуміється як складна сукупність елементів мовної практики, що бере участь у формуванні уявлень про об'єкт. Фуко цікавить не денотативне значення вислову, а, навпаки, вичитування в дискурсі тих значень, що мають на увазі, але залишаються невисловленими, невираженими, сховавшись за фасадом «уже сказаного». У зв'язку з цим виникає проблема аналізу «дискурсивної події» у контексті позамовних умов виникнення дискурсії. У дискурсії Фуко виявляє специфічну владу вимовляння, наділену силою щось стверджувати. Говорити – це означає мати владу говорити. У цьому відношенні дискурс подібний всьому іншому у суспільстві — це такий самий об'єкт боротьби за владу [1].

Насправді існує дуже багато методик дискурсу, що застосовуються у медіа просторі. Тому, дискурсивне поле можна визначити як суміш інтелектуального і соціального полів, де соціальна взаємодія переходить в певний тип практики [3]. Якщо розглядати дане поняття у контексті ЗМІ, то зазначимо, що дискурсивне поле фактично співпадає з медіа полем людини та формує таке світосприйняття, про яке людина кожного дня чує зі своїх постійних медіа джерел. Саме на цьому етапі постає питання про необхідність критично ставитися до будь-якого медіа джерела та періодично змінювати їх, щоб не звикати до типових для цього джерела методів подачі інформації, тобто медіа дискурсів.

Дискурс розглядають як єдність двох сутностей: комунікації (динамічного процесу мовної взаємодії між людьми) і тексту (тобто продукту комунікації). З одного боку, дискурс – це соціальний феномен. Він існує на базі соціальних ролей (оратора та реципієнта), на яких засновані процеси породження і розуміння дискурсу. З іншого боку, вся обробка дискурсивної інформації відбувається у свідомості індивіду і базується на таких загальних когнітивних процесах, як пам'ять, увага, свідомість, категоризація таке інше. Значною мірою дискурс – це обмін знаннями між учасниками комунікації [2].

У ситуації з медіа дискурсом раніше відбувалося лише споживання інформації, дискутування та обмін нею були можливі тільки в соціальних колах реципієнтів (за теорією «соціального простору» П. Бурдьє). Зараз ситуація в медіапросторі змінилася завдяки появі так званих «нових медіа», зокрема соціальних мереж, котрі як живий організм миттєво реагують на будь-яку інформацію, також можуть пропонувати власну. Це феномен є однозначно позитивним, але це й розширює можливості для реалізації злочинних намірів у соціальних медіа, зокрема таких як вплив на свідомість людини появою інформації деструктивного (від лат. *destruction* – «руйнування, розсіпання конструкції») характеру.

*При аналізі будь-якого дискурсу має бути соціальна зорієнтованість цього процесу.* Аналіз дискурсу має вивчати не просто ті чи інші елементи мовлення, а й внесок цих елементів у вплив, що його чинить мовлення на суспільні відносини [4]. Такий вплив доречно розглядати на прикладах «мови ворожнечі» у ЗМІ. Так, формування штучних термінів на кшталт «бандерівці», «сепаратисти» на формує у свідомості людини концепцію відносин «ми»/«вони».

В ЗМІ, зокрема в політичних медійних дискурсах затвердилася практика обирання між слів-відтінків для формування ставлення реципієнта до персоналій медіа новини. Яскравим прикладом є вибір медійника поміж словами *terrorists* (терористи) та *freedom fighters* (борці за свободу). Вибір слів завжди більш чи менш явно втілює певну стратегію представлення означуваної частини світу і світу загалом [4].

З вищезазначеного логічно випливає, що мають існувати певні «дискурсивні спільноти». Так, зокрема, називають спільноти, функцією яких є зберігати або виробляти дискурси, але так, щоб забезпечувалося їх звернення в закритому просторі, щоб можна було поширювати їх лише у відповідності з жорсткими правилами [5]. У даному контексті ЗМІ є причиною формування інформаційних спільнот зі своєї аудиторії (реципієнтів інформації). Фактично формування медіа джерелами дискурсивних спільнот спрямоване на розширення сфери впливу дискурсу, тобто не на окрему групу людей, а більш глобально – на населення держави (з огляду на загальнонаціональний характер таких каналів). Основною проблемою в цьому є не усвідомлення каналу комунікації, а отже й нерозуміння ймовірності впливу медіа дискурсу та подальші вчинки та рішення.

На перший погляд, протилежними «дискурсивним спільнотам» є «доктрини» (релігійні, політичні, філософські) [5]. З цієї точки зору відкритим залишається питання, чи можна розглядати повідомлення, що з'являються в медіапросторі не як медіа дискурси, а як медіа доктрину. Оскільки у кожного каналу існує своя редакційна політика щодо формулювання інформаційних повідомлень, тобто з одного боку ці знання є загальнодоступними, а з іншого, особи, які постійно сприймають одні й ті самі медіа джерела фактично стають членом дискурсивної спільноти даного медіа джерела, підтримуючи його медіа доктрину. Ця теза є скоріше припущенням, однак вона потребує активних дискусій для пошуку істини в питаннях медіа дискурсів та їх впливу на свідомість реципієнта.

Таким чином, можливість промовляти в маси є владою, яку нині виконують саме представники медіапростору. З цього випливає, що питання медіавпливу на людину, наразі, є вкрай актуальним, а з огляду на пасивність аудиторії, відсутність масової медіаосвіти та інформаційну експансію у вітчизняний медіапростір – справжніми стигматами української держави. При цьому медіадискурс має бути посередньою ланкою між сприйняттям новинного медіаконтенту («побачити», «почути», «прочитати») та формуванням у людини висновків щодо певних фактів, а не інформаційних сплесків виключно емоційного характеру, не підкріпленого фактами. Тобто, суспільство не повинен задовольняти стан відсутності, за влучним висловлюванням М. Фуко, «позитивної паресиастичної дискурсії». Відтак, соціокультурні та категоріально-понятійні виміри у вигляді інформації та ідеології мають бути приведені у відповідність один одному, власне, чим і характеризуються цивілізовані стосунки між так званою спільнотою споживачів та владою. Тож, громаді необхідно боротися як за право доступу до інформації, так і за свободу думки, лише б особисті висловлювання не були зумисно неправдивими та не закликали до насильства у будь-якій формі.

#### Список використаних джерел:

1. Дискурс [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org/wiki/Дискурс>
2. Дискурсивний аналіз [Електронний ресурс] / Фонд знань «Ломоносов». – Режим доступу : <http://lomonosov-fund.ru/enc/ru/encyclopedia:0127182>
3. Ильин В. Потребление как дискурс: учебное пособие. – СПб.: Интерсоцис, 2008. – 446 с.
4. Кулик В. Дискурс українських медій: ідентичності, ідеології, владні стосунки. – К.: Критика, 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.litteralis.com/2010/07/kulyk-the-ukrainian-media-discourse/>
5. Фуко М. Воля к истине: по ту сторону знания, власти и сексуальности [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.textfighter.org/raznoe/Culture/fuko\\_vol/neskolko\\_inym\\_funktsionirovaniem\\_obladayut\\_diskursivnye\\_soobshchestva.php](http://www.textfighter.org/raznoe/Culture/fuko_vol/neskolko_inym_funktsionirovaniem_obladayut_diskursivnye_soobshchestva.php)
6. Фуко М. Дискурс и истина / Мишель Фуко; пер. с англ. Андрея Корбута // Логос. – 2008. – № 2. – 159-262 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.intelros.ru/pdf/logos\\_02\\_2008/07.pdf](http://www.intelros.ru/pdf/logos_02_2008/07.pdf)

**Горбатенко Х.М.**, студентка 5 курсу, група ПР-112, юридичний факультет  
Науковий керівник: **Ібрагімова Н.В.**

*Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій  
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)  
e-mail: gorbatenko\_kristina@ukr.net*

### **Інноваційний аспект державно-правового регулювання відносин суб'єктів господарювання з органами Антимонопольного комітету України**

На сьогодні, сучасні досягнення України в міжнародному вимірі конкурентоспроможності економіки, рівня розвитку та ефективності функціонування національної інноваційної системи є, на жаль, недостатніми для забезпечення сталою розвитку вітчизняної економіки, гарантованої національної безпеки, виходу в найближчій перспективі за рахунок економічного зростання на європейські стандарти життя українських громадян.

Для ефективного вирішення цієї проблеми необхідно визначити вихідні позиції основних компонентів національної інноваційної системи, виявити слабкі сторони а також перепони, що гальмують такий розвиток, та наявні переваги і потенційні можливості щодо здійснення узгоджених системних змін.

Сфера конкурентних відносин, так само як і загалом сфера господарювання, є надзвичайно складною з огляду на різноманітність відносин, що виникають між її суб'єктами та іншими учасниками господарського життя.

Значний ступінь правового регулювання на рівні актів законодавства у поєднанні з локальним регулюванням конкурентних відносин, у тому числі по вертикалі, зумовлений суспільним значенням цієї сфери господарювання, складністю господарських та пов'язаних з ними зв'язків.

Дослідження суті правовідносин суб'єктів господарювання з органами Антимонопольного комітету України та їх правової природи дасть змогу системно підійти до визначення балансу державних та приватних інтересів у сфері захисту конкурентних відносин, задля вдосконалення конкурентоспроможності технологій, продукції та послуг, адже і держава, і окремі суб'єкти господарювання зацікавлені у такому захисті, а міра впливу держави на ці відносини має здійснюватися в межах суспільного правопорядку у сфері господарювання.

Саме під тиском конкурентної боротьби суб'єкти господарювання змушені запроваджувати нові технології, нові види продукції і послуг, організаційно – технічні та соціально – економічні рішення виробничого, фінансового, комерційного, адміністративного та іншого характеру. Зазначені нововведення мають сприяти підвищенню конкурентоспроможності продукції, успішної демонстрації її на внутрішніх і зовнішніх ринках, що в свою чергу є важливим стимулом інноваційної діяльності. Зрозуміло, що там, де відсутня конкуренція, стимулів для інноваційної діяльності немає. На монополізованих ринках втрачається будь – який сенс залучати додаткові кошти для удосконалення виробництва та покращення якості продукції (послуг). Отже, можна зазначити, що низький рівень конкуренції в тій чи іншій сфері суспільного виробництва обумовлює поступове зниження ефективності окремо зазначеної сфери. Варто наголосити, що конкуренція для будь – якої країни є рушійною силою, могутнім поштовхом розвитку всіх сфер життя суспільства.

Для конкурентної економіки характерним є функціонування достатньо широкого кола виробників, які у боротьбі за споживача змушені знижувати ціни й підвищувати якість своєї продукції. Для цього їм необхідно постійно вдосконалювати технологію й організацію виробництва, підвищувати кваліфікацію кадрів, розвивати систему реалізації товарів. Все це, у свою чергу, стимулює розвиток науки і техніки, сприяє міжнародній співпраці, підвищенню ефективності суспільного виробництва. Водночас, конкуренція захищає кожного окремого споживача, забезпечуючи йому широкий вибір товарів і послуг за доступними конкурентними цінами.

Держава має всіляко сприяти створенню ефективного конкурентного середовища як на загальнодержавному, так і на регіональних рівнях, має дбати про конкурентоспроможність вітчизняних товарів на світовому ринку, а досягти цього без постійної орієнтації на інноваційний розвиток сьогодні неможливо.

Відповідно до чинного законодавства Антимонопольний комітет України є тим державним органом, основним завданням якого є реалізація державної конкурентної політики. Згідно зі ст. 1 Закону України «Про Антимонопольний комітет України»[1], безпосередньо взаємодіючи з суб'єктами господарювання, іншими державними органами, споживачами, Антимонопольний комітет України виконує покладені на нього функції захисту конкуренції.

Відповідно до частини другої ст. 42 Конституції України [2] держава забезпечує захист конкуренції у підприємницькій діяльності. Частина перша ст. 18 Господарського кодексу України [3] встановлює, що держава здійснює антимонопольно – конкурентну політику та сприяє розвиткові змагальності усфері господарювання на основі загальнодержавних програм, що затверджуються Верховною Радою України за поданням Кабінету Міністрів України.

Сьогодні, в умовах розвитку інноваційної системи, існує нагальна потреба в оновленні ряду положень законодавства про захист економічної конкуренції в частині посилення його ефективності, подальшої гармонізації із сучасним правовим регулюванням цієї сфери в Європейському Союзі. Адже ефективність державного захисту конкуренції шляхом застосування законодавства про захист економічної конкуренції зменшується внаслідок не вирішеності окремих питань щодо взаємодії органів Антимонопольного комітету України з правоохоронними органами, державною службою інтелектуальної власності та ін. Також, на жаль, сьогодні недостатньою є узгодженість між антимонопольно – конкурентною та промисловою, інноваційною, інвестиційною, аграрною, зовнішньоекономічною, ціною політикою і політикою захисту прав споживачів.

За роки незалежності в Україні здійснено багато заходів, спрямованих на створення ефективного конкурентного середовища. Водночас, як свідчить практика, ці заходи виявились або недостатніми, або не завжди ефективним для того, щоб створити справді ефективну інноваційну економіку. На жаль, поки що держава так і не змогла подолати тенденцію до монополізації виробництва. Отримавши незалежність, Україна отримала в спадщину вкрай монополізовану економіку. Відповідно до «Державної програми демонополізації економіки і розвитку конкуренції», яка визначила основні завдання політики демонополізації як пріоритетного напрямку здійснення антимонопольної політики, з цілісних майнових комплексів монопольного типу були виділені десятки тисяч самостійних підприємств, що дало відчутний поштовх формуванню конкурентного середовища[4].

Взаємовідносини Антимонопольного комітету України із суб'єктами господарювання постійно виникають як на загальнодержавному ринку, так і на окремих ринках – галузевих та територіальних. Захист економічної конкуренції вимагає від Антимонопольного комітету України постійної та систематичної розробки нових механізмів протидії проявам недобросовісної конкуренції та порушенню законодавства про захист економічної конкуренції. Від ефективної реалізації функцій Антимонопольного комітету України залежить стан конкуренції на ринку[5].

З метою попередження монопольного становища окремих суб'єктів господарювання на ринку створення, реорганізація та ліквідація суб'єктів господарювання, придбання їх активів, часток (акцій, паїв) господарських товариств, а також утворення об'єднань підприємств або перетворення органів влади на зазначені об'єднання у випадках, передбачених законодавством, здійснюються за умов одержання згоди на це Антимонопольним комітетом України. Правовідносини, що виникають з приводу концентрації суб'єктів господарювання, врегульовані Законом України «Про захист економічної конкуренції» [6]. Підстави для надання згоди на концентрацію суб'єктів господарювання визначаються законом. У разі якщо суб'єкти господарювання зловживають монопольним становищем на ринку, Антимонопольний комітет України має право порушити справу проти таких суб'єктів та прийняти рішення про накладення штрафів на цих суб'єктів у розмірі до 10 відсотків доходу (виручки) суб'єкта господарювання від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за останній звітний рік, що передував року, в якому накладається штраф, а в певних випадках прийняти рішення про примусовий поділ монопольних утворень.

Підставою для виникнення правовідносин суб'єктів господарювання з органами Антимонопольного комітету України є дії господарюючих суб'єктів у відносинах з іншими суб'єктами господарювання з приводу реалізації їх приватноправових економічних інтересів, під час перебування в економічному стані конкуренції. Сферою дії таких відносин є саме економіка, процес здійснення господарської діяльності, що у свою чергу впливає на зміст та напрями їх правового регулювання.

Оптимальним варіантом досягнення мети сталого інноваційного розвитку України є вжиття комплексу заходів, що передбачають вплив на передумови функціонування конкурентних механізмів шляхом зміни змісту й характеру взаємодій суб'єктів господарювання та державних органів за такими взаємопов'язаними напрямками:

1) створення передумов для розвитку конкуренції, у тому числі: узгодження промислової, інвестиційної, інноваційної, аграрної, зовнішньоекономічної, цінової політики з антимонопольно-конкурентною політикою; сприяння розвиткові малого та середнього бізнесу; усунення або зниження бар'єрів вступу на товарні ринки та виходу з них, зокрема для стимулювання вступу нових суб'єктів господарювання на ринки з обмеженими можливостями для розвитку конкуренції; сприяння розвиткові інфраструктури товарних ринків;



2) удосконалення державної політики у сфері захисту економічної конкуренції та інноваційного господарювання, зокрема в частині подальшої гармонізації законодавства про захист економічної конкуренції з європейським законодавством у відповідній сфері;

3) запровадження проведення моніторингу державної допомоги суб'єктам господарювання, що здійснюють інноваційну діяльність та здійснення контролю за наданням такої допомоги;

4) удосконалення державного регулювання монополізованих товарних ринків, зокрема природних монополій, та сфери ціноутворення;

5) інформаційне забезпечення реалізації антимонопольно-конкурентної та інноваційної політики, зокрема використання результатів проведення моніторингу стану економічної конкуренції на загальнодержавному, галузевому та регіональному рівні.

#### Список використаних джерел:

1. Закон України «Про Антимонопольний комітет України» [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3659-12>

2 Конституція України від 28.06.1996 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>

3. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>

4. Державна програма демонополізації економіки і розвитку конкуренції, затверджена Постановою Верховної Ради України 21.12.1993 р. № 3757–XII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3757-12>

5. Про запровадження механізму запобігання монополізації товарних ринків: Постанова Кабінету Міністрів України від 11.11.1994 р. № 765. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/765-94-%D0%BF>

6. Закони та інші акти в сфері конкуренції. Онлайн база законодавства LexisNexis [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lexisnexis.com/search.aspx?query=antitrust>

**Грицай С. О.**, студентка 3 курсу, група СР-133,  
факультет соціальної роботи

Науковий керівник: **Ревко А.М.**, к.е.н.

*Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій*

*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

e-mail: [sveta.gricay.96@mail.ru](mailto:sveta.gricay.96@mail.ru)

### Бідність як глобальна проблема суспільства

**Постановка проблеми.** Бідність як соціально-економічне явище є глобальною проблемою, навіть у високорозвинених країнах вона є актуальною. В Україні проблема бідності нині набуває неабиякої актуальності. Це пов'язано з наявною політичною ситуацією, занепадом економіки, стрімким зростанням цін, зниженням купівельної спроможності населення. Бідність являється причиною соціального відчуження серед населення. Значна частка українців перебуває за межею бідності, що негативно впливає на їхнє матеріальне становище та перешкоджає людському розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дана проблема є предметом досліджень спеціалістів багатьох галузей наукового знання. Серед вітчизняних науковців дану проблему досліджують: Антонюк І.В., Власенко Н.С., Голеусова Г.З., Лібанова Е.М., Мандибуря В.О., Новіков В.М., Палій О.М., Ревко А.М., Романюк О.П., Сасенко Ю.І., Шевченко Л.С., Холод Н.М., Яценко В.В. та інші.

**Мета статті** - дослідити бідність як соціально-економічне явище, визначити прояви та наслідки бідності в сучасному українському просторі.

**Виклад основного матеріалу.** Більшість науковці визначають бідність як неможливість через нестачу коштів підтримувати спосіб життя, притаманний конкретному суспільству у визначений період часу. Внаслідок низьких доходів бідні верстви населення не можуть харчуватися відповідно до встановлених стандартів, не можуть оплачувати житлово-комунальні та рекреаційні послуги, а також забезпечити оплату освітніх послуг собі та своїм дітям.

Бідність - соціальне становище людини, яке характеризується відсутністю необхідних матеріальних засобів для того, щоб провадити нормальне (відповідно до норм прийнятих суспільством) життя.

Найуразливішими соціально-демографічними групами населення є: внутрішньо переміщені особи, багатодітні сім'ї, люди з інвалідністю, представники сільських громад, діти-сироти, діти до 18 років [5].

Організація Об'єднаних Націй (ООН) визначає чотири основні прояви бідності:

- коротка тривалість життя;
- низька професійно-освітня підготовка;

- відсутність необхідної бази для нормального життя – чистої питної води, медичних послуг, якісного харчування;

- ізоляваність від суспільного життя.

В українському суспільстві бідність має наступні прояви:

1) низький рівень життя населення в цілому;

2) психологічне неприйняття економічної нерівності;

3) поширеність бідності серед працюючого населення;

4) регіональна диференціація бідності (рівень бідності серед сільського значно вищий, ніж у великих містах)

тощо [4].

Основними показниками, які використовуються для вимірювання масштабів бідності є межа, рівень і глибина бідності.

Межа бідності – це рівень доходів у середньому на члена родини, нижче від якого неможливе задоволення основних потреб, або це частка прожиткового мінімуму на одну особу в розрахунку на місяць. За допомогою цієї межі визначаються сім'ї, які належать до категорії бідних.

Рівень бідності - це питома вага сімей (домогосподарств, окремих осіб), чий рівень споживання (доходів) нижчий за визначену межу бідності.

Глибина бідності — це відхилення доходів або витрат бідних від визначеної межі бідності [6].

Відповідно до діючих стандартів ООН, якщо людина витрачає на засоби для існування менш ніж 5 доларів на день (або менш ніж 150 доларів на місяць), то вважається, що вона живе за межею бідності. Згідно з курсом Національного банку, межа бідності нашого населення становить приблизно 3750 грн. на місяць [3].

За даними ООН нині в Україні за межею бідності проживає 80% всього населення.

За даними Держкомстату України 2013 року, 48,6% українців мають середній дохід - 840-1560 грн. на місяць, 36,3% — менш ніж 840 грн. на місяць. Тільки 8% українців заробляють від 1500 до 2000 грн. А понад 2000 грн. – лише 7,1 % [2].

В Україні для вимірювання бідності використовується прожитковий мінімум (ПМ).

ПМ – це вартісна величина достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження її здоров'я набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів та послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб. ПМ являється основою соціальної політики держави, оскільки застосовується для: загальної оцінки рівня життя населення як регіонів, так і країни в цілому; встановлення розмірів мінімальної заробітної плати; встановлення величини неоподаткованого мінімуму доходів громадян; формування Державного бюджету України та місцевих бюджетів, а також для розроблення та реалізації регіональних соціальних програм.

Прожитковий мінімум розраховується на одну особу, а також у розрізі основних соціальних і демографічних груп населення, до яких належать такі категорії населення, як: діти до 6 років; діти від 16 до 18 років; працюючі дорослі; непрацюючі дорослі [1].

Найбільш негативним явищем, яке є перешкодою на шляху до розвитку економіки будь-якої країни – бідність серед працюючого населення. Основним джерелом задоволення життєвих потреб більшості населення як регіонів, так і країни в цілому залишається заробітна плата. Вона є важливою складовою ринкових відносин, концентрованим вираженням ефективності економіки і змісту соціальної політики держави, індикатором рівня життя населення та інтегральним показником результативності реформ.

Купівельна спроможність заробітної плати - це її здатність у певних кількісних співвідношеннях обмінюватися на інші товари і послуги. Завдання кількісного виміру купівельної спроможності заробітної плати полягає у визначенні: по-перше, кількості наборів, на які може бути обмінена заробітна плата населення; по-друге, перелік самого набору товарів, щодо якого обчислюється купівельна спроможність.

Співвідношення з цих двох складових дає можливість визначити реальні купівельні можливості населення регіонів, тобто кількість наборів прожиткового мінімуму (споживчих товарів і послуг, ендогенно пов'язаних між собою), які можна умовно придбати за заробітну плату.

У 2012 році по відношенню до 2011 року відбулося збільшення купівельної спроможності середньомісячної заробітної плати майже в усіх регіонах України. Найвищий темп приросту спостерігався у Вінницькій - 3,9%, Тернопільській – 3,8%, Чернігівській областях – на 3,6% (рис. 1).

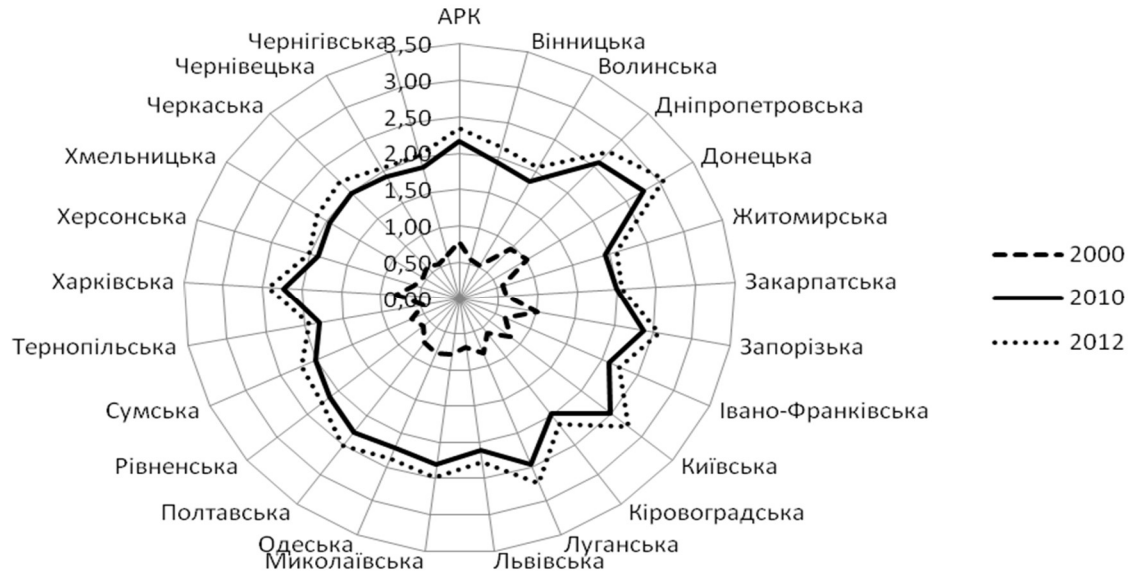


Рис. 1 Реальні купівельні можливості середньомісячної заробітної плати в регіонах України в 2000-2012 рр. (кількість наборів прожиткового мінімуму)

Не дивлячись на те, що у 2012 році по відношенню до 2000 відбулося підвищення даного показника в усіх регіонах України, проте він знаходиться на досить низькому рівні. Підтвердженням цього є твердження експертів Рахункової палати України, що прожитковий мінімум і досі визначається на підставі наборів продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг, затверджених Урядом у 2000 році. Тому про реальне підвищення купівельних можливостей населення регіонів та подолання бідності, в перше чергу, серед працюючого населення наразі не йдеться [7, с. 288-290].

Наслідки бідності можна умовно розслідити на три основні групи:

1. Демографічні наслідки бідності – значне скорочення народжуваності і зростання смертності населення, підвищення рівня захворюваності і травматизму, скорочення середньої тривалості життя, що веде фактично до депопуляції і втрати національного генофонду.

2. Соціальні наслідки бідності - збільшення безробіття і нелегальної зайнятості, посилення криміногенної обстановки та прояву девіантної поведінки. Все це призводить до соціальної нестабільності в суспільстві, збільшення витрати бюджету на соціальні виплати тощо.

3. Економічні наслідки - зниження темпів розвитку економіки з наступних причин: скорочення платоспроможного попиту; погіршення кількісних і якісних характеристик ресурсу праці; втрата можливості формування і акумуляції ресурсу "людського капіталу" як ключового чинника економічного зростання [6].

**Висновки.** Бідність є підставою диференціації доходів населення, що виключає можливості посилення соціальної та політичної стабільності суспільства. Поділ населення на бідних та багатих, відсутність середнього класу, маргіналізація населення, низький культурний розвиток перешкоджає консолідації та побудові громадянського суспільства. Бідність не є проблемою окремої людини, вона зачіпає кожного, тому потрібно об'єднати зусилля державної влади, громадських, міжнародних організацій для зменшення рівня бідності.

#### Список використаних джерел:

1. Закон України «Про прожитковий мінімум» № 966-XIV від 15.07.1999р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/966-14>.
2. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Бабак І.М. Бідність в Україні: методологічний аспект // Стратегія розвитку України: соціологія, економіка, право. – 2008. – № 1/2. – С. 201–204.
4. Вербицька Г. Л. Проблеми бідності та рівня життя населення України / Г. Л. Вербицька // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – № 691 : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 305–309.
5. Гошовська В. А. Соціальна реальність у контексті розбудови демократичного суспільства : навч. посіб. / В. А. Гошовська. – К.: НАДУ, 2008. – 292 с.
6. Лібанова Е.М. Бідність населення України: методологія, методика та практика аналізу: Монографія. – К.: КНЕУ, 2008. – 328 с.
7. Ревко А.М. Купівельна спроможність заробітної плати як базис розвитку людського потенціалу / А.М.Ревко // Науковий вісник Ужгородського університету, серія: «Економіка». – випуск 1(42). - 2014. – С. 287-294.

### Особенности перевода с использованием электронного переводчика (на материале английского языка)

В настоящее время существует три принципа работы электронного переводчика: принцип, основанный на переводе по правилам; статистический перевод; и перевод Translation Memory.[2]

Перевод, основанный на правилах, используется в популярном в настоящее время переводчике «ПРОМТ». Для данного типа перевода используется алгоритм, напоминающий процесс мышления человека, который заключается в последовательности действий над входным предложением:

1. морфологический анализ – поиск частей речи, определение входных словоформ (рода, числа, падежа, спряжения);
2. поиск идиом, фразеологизмов для данной предметной области и исключение их из дальнейшего анализа;
3. синтаксический анализ – разбор структуры, нахождение членов предложения – подлежащего, сказуемого, дополнения, обстоятельства. При этом общепризнанно, что системе МП легче переводить английский текст, так как в нем порядок слов в предложении жестко фиксируется. Русский язык поддерживает свободный порядок слов в предложении, что значительно усложняет процесс его формализации;
4. лексический анализ – отделение однозначных входных слов (лексем) от многозначных (имеющих несколько переводных эквивалентов);
5. грамматический анализ – доопределение грамматической информации с учетом данных выходного языка;
6. синтез выходного предложения (перевода).

Статистический перевод, на основе которого построен сервис от компании Google, работает по принципу статистического вычисления вероятности совпадений. Этой системой используется множество баз параллельных текстов, в которых попарно хранятся словосочетания и их переводы. В процессе перевода осуществляется статистический анализ: система подбирает эквивалент для перевода, основываясь на частоте употреблений, и в итоге подставляет вариант, имеющий наиболее высокий процент совпадений. Следует отметить, что «Google Translate» изначально разрабатывался для перевода с английского языка и на него, и до сих пор английский является языком-посредником при работе с другими парами языков. Иначе говоря, перевод осуществляется не напрямую: сначала происходит трансфер текста с языка-оригинала на английский, а уже потом – на необходимый язык перевода, что во многом влияет на качество перевода.

Технология Translation Memory использует правила перевода и сравнивает входной документ с текстами из постоянно пополняющейся базы переводов. Находя совпадения, программа предлагает ранее одобренный вариант.[1]

Сопоставим примеры переводов, выполненные переводчиками «ПРОМТ» и «Google Translate» с английского на русский язык, взяв за основу отрывок из инструкции по эксплуатации технического устройства (стиральной машины). Оригинал: «Switch the water heater to on and move the heater control lever upwards until it is opposite the recommended temperature. The temperature is automatically controlled and the heater may be left on for the duration of the wash. The heater control lever may be reset if a higher or lower temperature is required».

«ПРОМТ»: «Переключите водонагреватель на и переместите рычаг контроля за нагревателем вверх, пока это не будет напротив рекомендуемой температуры. Температурой автоматически управляют, и на нагревателе можно оставить на время мытья. Рычаг контроля за нагревателем может быть перезагружен, если более высокая или более низкая температура требуется».

«Google Translate»: «Включите нагреватель воды ВКЛ и переместите рычаг управления отопителем вверх, пока она не находится напротив рекомендуемой температуре. Температура регулируется автоматически и нагреватель может быть оставлен в течение длительности промывки. Рычаг управления нагревателем может быть сброшен, если требуется больше или меньше температура».

Данный текст относится к технической документации, в которой часто встречаются стандартные фразы, а лексика ограничена некими рамками, машинный перевод только оказывает помощь в понимании текста, а не предоставляет его точный перевод. Это можно обусловить тем, что электронный перевод не справляется с семантической двусмысленностью некоторых лексем, которую можно понять только исходя из контекста, где значение слова может зависеть от области знаний, к которой принадлежит переводимый текст.

Приведем в качестве еще одного примера переводы текста другого жанра – энциклопедической статьи.

Оригинал: «Article 5 of the North Atlantic treaty, requiring member states to come to the aid of any member state subject to an armed attack, was invoked for the first and only time after the 11 September 2001 attacks, after which troops were deployed to Afghanistan under the NATO-led ISAF. The organization has operated a range of additional roles since

then, including sending trainers to Iraq, assisting in counter-piracy operations and in 2011 enforcing a no-fly zone over Libya in accordance with U.N. Security Council Resolution 1973».

«ПРОМТ»: «Статья 5 Североатлантического соглашения, требуя, чтобы государства-члены пришли на помощь любому государству-члену, подвергающемуся вооруженному нападению, была призвана в течение первого и единственного времени, после 11 сентября 2001 нападает, после которого войска были развернуты в Афганистан под ВЕДО-МЫМ НАТО ISAF. Организация управляла диапазоном дополнительных ролей с тех пор, включая отправку тренеров в Ирак, помощь в операциях противопиратства и в 2011 проводя в жизнь бесполетную зону по Ливии в соответствии с Резолюцией 1973 Совета безопасности ООН».

«Google Translate»: «Статья 5 Североатлантического договора, требующего государства-члены пришли на помощь любой стране-члене условия вооруженного нападения, был вызван в первый и единственный раз после 11 сентября 2001 года, после чего войска были развернуты в Афганистане под под руководством НАТО ISAF. Организация осуществляет свою деятельность ряд дополнительных ролей с тех пор, включая отправку инструкторов в Ирак, помощь в борьбе с пиратством и в 2011 году приведения бесполетной зоны над Ливией в соответствии с Резолюцией 1973 Совета Безопасности ООН».

Исходный фрагмент текста состоит из двух повествовательных предложений, первое из которых является сложноподчиненным и содержит большое количество конструкций, построенных на основе подчинительных связей между их компонентами. Второе является простым распространенным предложением с однородными членами, герундием и сложными синтаксическими конструкциями. Переводы позволяют увидеть, что обе системы не распознают сложных синтаксических связей, неверно определяют сказуемое, объектные, атрибутивные и другие отношения в предложении. Выполненные переводы представляют собой, скорее, произвольный набор слов и словосочетаний, не объединенных смысловыми связями. В отличие от предыдущего примера их невозможно отредактировать, не обращаясь к оригиналу.

В качестве закрепляющего примера приведем фрагмент из сочинения рассуждения на тему путешествий.

Оригинал: «People travel for different reasons. Some people travel to relax, to have a rest after a trying working year. Some people travel on business, to negotiate with their foreign counterparts or settle a deal. Some people travel in order to learn something new, they strive for new emotions and impressions».

«ПРОМТ»: «Люди путешествуют по разным причинам. Некоторые люди путешествуют, чтобы отдохнуть, чтобы отдохнуть после трудного рабочего года. Некоторые люди ездят в командировки, вести переговоры со своими зарубежными коллегами или совершить сделку. Некоторые люди путешествуют для того, чтобы узнать что-то новое, они стремятся к новым эмоциям и впечатлениям».

«Google Translate»: «Люди путешествуют по разным причинам. Некоторые люди путешествуют, чтобы расслабиться, отдохнуть после рабочего пытается года. Некоторые люди путешествуют по делам, вести переговоры со своими зарубежными коллегами или урегулировать сделку. Некоторые люди путешествуют, чтобы узнать что-то новое, они стремятся к новым эмоций и впечатлений».

В данном случае перевод выполнен на довольно хорошем уровне, так как оригинальный текст состоит из обычных предложений, не изобилующих различного рода метафорами.

Таким образом, можно выделить основные проблемы машинных переводчиков:

1. Невысокое качество переводов – хорошее качество касается только тематически ограниченной области. Общеизвестно, что каждая область, каждая тема имеет свою характерную лексику. Слова, входящие в состав устойчивых словосочетаний, зачастую имеют смысл в той или иной мере отличный от того, который они имеют, когда употребляются свободно.
2. Перевод литературных текстов практически невозможен (например, тексты Шекспира, которые не могут перевести даже большинство людей).

Машинные системы можно использовать для перевода с английского на русский язык текстов, которые достаточно формализованы в речевом плане (техническая документация, потребительские инструкции, контракты и т. п.). Однако и в этом случае выполненные машиной переводы требуют обязательного редактирования и доработки «вручную».

Иначе говоря, электронные переводчики могут помочь в работе над большим однородным текстом профессиональному переводчику, хорошо владеющему тематикой и прекрасно понимающему этот текст, а не тому, кто плохо знает иностранный язык.

Людям, плохо знакомым с иностранными языками, при работе с переводчиками можно руководствоваться следующими принципами:

1. Необходимо по возможности упрощать переводимый текст – это основной способ достичь максимально качественного перевода;
2. Лучше всего использовать простые предложения с минимальным набором знаков препинания. Порядок следования членов предложения — стандартный: подлежащее, сказуемое, дополнение. Следует разбивать большой текст на части (по абзацам). Так как длинные тексты в основном переводятся хуже, чем короткие.

3. Стоит помнить о проверке текста перед переводом на грамматические и пунктуационные ошибки. Это очень важное требование, которое, однако, редко кто соблюдает. Текст с ошибками не может быть переведен правильно.
4. Если возможно, то необходимо правильно выбирать тематику перевода.

**Список использованных источников:**

1. Дубровина, Е.В., Городищева А.Н. Основные проблемы машинного перевода / Актуальные проблемы авиации и космонавтики . 2014. №10. с.238-240.
2. Новожилова, А.А. Машинные системы перевода: качество и возможности использования / Вестник волГУ. Серия 2: языковедение . 2014. №3. с.67-73.

**Демченко Т.С.**, студентка 4 курсу, група ПР-125, юридичний факультет  
 Науковий керівник: **Осипенко І.П.**, ст. викладач  
*Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій*  
*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*  
 e-mail: pochta@gmail.com

**Загальні методи криміналістики**

Оскільки предмет пізнання детермінує і його засоби, то в системі засобів наукового пізнання особливе місце посідають методи окремих наук, які відзначаються якісною своєрідністю, зумовленою особливістю досліджуваних ними явищ. Про важливість цих методів свідчить загальновизнане методологічне правило, що окрема система знань може бути визнана самостійною наукою лише тоді, коли крім свого предмета вона має й власні методи його пізнання. Саме тому знання цих методів виконує, з одного боку, наукознавчу функцію, а з іншого — орієнтує суб'єктів пізнання на практичні можливості відповідної науки в розв'язанні конкретних пізнавальних завдань [1, 72].

Щодо методів криміналістики, то традиційно вважається, що це: розроблена відповідно до вимог методології, кримінально-процесуального і кримінального права взаємопов'язана система науково обґрунтованих прийомів, правил і рекомендацій з виявлення, дослідження, використання й оцінки доказів, які застосовуються з метою встановлення істини у кримінальній справі [2, 103].

Великий внесок у дослідження методів криміналістики внесли такі відомі вчені, як: Р.С. Белкін, О.М. Васильєв, А.І. Вінберг, В.П. Колмаков, І.М. Уїузгін, С.П. Мітрічев, А.А. Ейсман та ін.

Термін “метод” походить від грецького “*теїосіоз*”, що означає “*шлях дослідження, теорія, вчення*”. Метод - це спосіб досягнення будь-якої мети, вирішення конкретного завдання; сукупність прийомів або операцій практичного чи теоретичного засвоєння (пізнання) дійсності [3, 228]. На сьогодні немає ні загальновизнаної класифікації методів [4, 83], ні загальновизнаного їх операціонального визначення, ні загальновизнаного переліку їх ознак, що свідчить про актуальність означених проблем. При вирішенні цих питань слід виходити з загальновизнаних методологічних настанов і, насамперед, принципу взаємозв'язку та взаємозумовленості явищ об'єктивної дійсності, який зумовлює те, що в системі методів наукового пізнання, а в тому числі й методів криміналістики, функціонують світоглядні принципи (які традиційно називаються *всезагальним методом*), загальнонаукові, окремо наукові та спеціальні методи. Зупинимось детальніше на розкритті загальнонаукових методів криміналістики до яких можуть бути віднесені спостереження, опис, порівняння, експеримент.

Науковцями в галузі криміналістики спостереження визначається як: сприйняття певного об'єкта, явища, процесу, яке відбувається для їх системного, цілеспрямованого, запланованого вивчення (І.І. Когутич); систематичне, цілеспрямоване, безпосереднє сприйняття предмета чи явища (П.Д. Біленчук, А.В. Кофанов); метод дослідження, який полягає в навмисному, систематичному й цілеспрямованому сприйнятті об'єктів, явищ із метою вивчення їх специфічних змін у певних умовах і відшукуванні смислу цих явищ (О.І. Вінберг, В.Ю. Шепітько, А.П. Шеремет); метод збору наукової інформації, сутність якого полягає в безпосередній реєстрації фактів, явищ, процесів, які відбуваються в соціальній реальності (Ю.Ф. Іванов, О.М. Джужа); спосіб збору первинної кримінологічної інформації про об'єкт, що вивчається, шляхом безпосереднього сприйняття та прямої реєстрації його ознак (О.Г. Пазюк.).

Отже, криміналістичне спостереження - це спосіб збору та реєстрації криміналістичної інформації шляхом цілеспрямованого сприйняття об'єкта, для отримання доказів, які самостійно або в сукупності з іншими доказами можуть мати суттєве кримінально-правове значення [3, 228]. Криміналістичне спостереження спрямоване на відшукування й встановлення в об'єкті спостереження суттєвих деталей, сторін, характеристик (ознак, особливостей, властивостей, якостей), процесів, їх сутності, сенсу й специфічних змін. Відповідно до норм Кримінального процесуального кодексу України об'єктами криміналістичного спостереження можуть бути: особа, місце, річ, труп і явище.

Опис- метод дослідження, який полягає в зазначенні ознак об'єкта. Це може бути усне або письмове перелічування кількісних чи якісних ознак, властивостей в певній послідовності. Опис є засобом фіксації інформації і використовується при складанні протоколів слідчих дій, експертних висновків, словесного портрета тощо. Опис, фіксація ознак об'єкта, виявлених в результаті його дослідження одночасно є формою вираження знань про досліджувані об'єкти. Найважливіша мета опису систематизація відомостей про групових та індивідуальних властивостях вивчених об'єктів. Розрізняються три види опису:

- а) словесна передача інформації про об'єкт;
- б) графічна фіксація інформації;
- в) передача перетворених або скорочених (стиснутих) даних про об'єкт.

Отже, у криміналістиці, як і в інших науках, фіксація шляхом опису кількісних та якісних показників предметів, що вивчаються і явищ є необхідною умовою пізнання їх сутності. Без цього теоретичне пізнання є неможливим. Як метод пізнання опис повинен бути системним, як і сам підхід до вивчення реальної дійсності. У ньому знаходять відображення взаємозв'язок предметів та явищ дійсності.

Порівняння - одночасне дослідження та оцінка двох або більше об'єктів шляхом зіставлення їх властивостей і ознак. Об'єктами порівняння в криміналістиці є предмети, люди, їхні дії, явища, події і т.д. Дуже широко використовується у криміналістичній ідентифікації. Прийоми порівняння можуть бути різними: співставлення (візуальне або за допомогою приладів), суміщення і накладення (фотоаплікація у фотопортретній експертизі).

Експеримент - це окрема слідча дія, яка полягає у виконанні дослідів з метою перевірки, чи могли відбутися за певних умов ті або інші події і яким саме чином. Експеримент (від лат. слова ехрегітепіт - іспит, дослідження) - це штучна систематична зміна умов явища, що перебуває під наглядом, та його зв'язків з іншими явищами. Слідчий експеримент потрібно відрізнити від експерименту як загальнонаукового методу дослідження, що використовується як пізнавальний прийом під час проведення окремих слідчих дій. Слідчий експеримент являє собою сильний психологічний засіб впливу на його учасників, оскільки отримані результати наочно свідчать про можливість або неможливість існування певного явища чи події, і спростувати їх підозрюваним (обвинуваченим) буває досить важко. Тому слідчий експеримент - це необхідний, а часто незамінний спосіб перевірки й отримання нових доказів [5, 228]. Слідчий експеримент належить до похідних слідчих дій і проводиться, як правило, на подальших етапах досудового розслідування. Однак, на думку С. І. Новикова та Ш. Ярамиш'яна, несвоечасне проведення цієї слідчої дії негативно позначається на якості досудового розслідування, особливо в тих випадках, коли перевіряються обставини, що пов'язані з видимістю, оглядовістю, обстановкою місцевості, яка швидко змінюється [6, 10]. Тому в таких випадках слідчий експеримент повинен проводитися в системі першочергових слідчих дій.

В даний час етап бурхливого розвитку переживає метод моделювання, який знайшов широке застосування у вирішенні криміналістичних завдань. Однак, як зазначає В.Г. Лукашевич, в міру зростання зацікавленості вчених до моделювання як ефективного засобу пізнання намітився цілий ряд теоретичних і практичних проблем, що вимагають постановки, осмислення і вирішення відповідно з тимчасовими науковими позиціями [7, с. 74]. Вищесказане свідчить про актуальність теоретичних досліджень і розвитку практики застосування моделювання в криміналістиці з позиції міждисциплінарних підходів. Суть методу в загальних рисах полягає в заміні об'єкта пізнання моделлю та її аналізі з подальшим поширенням отриманих результатів на сам об'єкт. Модель спеціально створений аналог предмета, пристрої, системи, здатний їх замінити в процесі наукової діяльності. У криміналістиці моделювання застосовується при вивченні ряду об'єктів, наприклад предметів зі слідами; окремих процесів, зокрема механізму слідоутворення при наїзді транспортного засобу на людину. Приватним випадком моделювання є реконструкція, тобто відтворення (в первинному вигляді) якогось-небудь об'єкта, явища, повністю або частково вже не існуючого, за його описами або залишками.

Отже, методи криміналістики - це заснована на даних криміналістики та інших наук система правил, які орієнтують на певний спосіб дій при розв'язанні окремих завдань, вони базуються на даних криміналістики або трансформовані в неї за рахунок якісного їх перероблення з метою розв'язання відповідних завдань. Методи наукового криміналістичного дослідження мають своїм завданням виявити і вивчити закономірності злочинної і криміналістичної діяльності та розробити відповідні теорії навчання, а на їх основі та науково-методичні рекомендації для практичної діяльності. При цьому вивчаються не окремі злочини, а великий масив розслідуваних злочинних діянь різних видів, практика їх розслідування та інша накопичена криміналістична і статистична інформація. Відповідно найбільш широко в такому дослідженні застосовуються загальний і загальнонаукові методи.

#### Список використаних джерел :

1. І.І.Котюк / Поняття і загальна характеристика методів криміналістики. - Вісник Академії адвокатури України (Випуск 9). - К., 2007. - 172с.
2. Басай В.Д. / Основи криміналістичної одорології. — Івано-Франківськ, 2002.
- 3.Цільмак О.М./Загальнотеоретичні основи криміналістичного постереження. — Південноукраїнський правничий часопис – 2013. – с.230
4. Криміналістика / За ред. П. Біленчука. — К., 1998.
5. Чаплинський К.О. / Слідчий експеримент як об'єкт криміналістичного дослідження. – Д., 2011
6. Новиков С. И. / Следственный эксперимент при расследовании дорожно-транс-портных происшествий : учебное пособие / С. И. Новиков, Ш. Ш. Ярамишьян. - К. : НИИРЮ КВШ МВД СССР, 1986.
7. Лукашевич В.Г. / Моделювання у криміналістиці та пізнавальній діяльності слідчого: монографія / В.Г. Лукашевич, О.В. Юнацький. – К.: КНТ, 2008. – 184 с.

### **Порядок, джерела формування та управління майном публічного акціонерного товариства**

Акціонерне товариство як суб'єкт і об'єкт права власності (майновий комплекс) характеризується складною майновою та фінансовою структурою. В цілому, вирішальну роль в долі і діяльності акціонерного товариства відіграє його капітал, адже організаційно-правова форма акціонерного товариства застосовується саме з метою створення значного за розмірами капіталу шляхом об'єднання коштів і майна багатьох осіб для здійснення, як правило, значної за розмірами підприємницької діяльності. Однак навіть до поняття капіталу вчені підходять із різних сторін. Крім того, у теорії сучасного акціонерного права існує різні підходи до визначення джерел формування капіталу публічного акціонерного товариства.

Питання щодо порядку, джерел формування та управління майном публічного акціонерного товариства досліджувалося такими науковцями як Вінник О. М., Луць В. В., Харченко Н. В., Щербина В. С., Яськів Б. А. та інші.

Для успішного здійснення своєї діяльності публічне акціонерне товариство повинне володіти достатнім обсягом капіталу, який є базою створення і розвитку підприємництва та у процесі функціонування забезпечує інтереси власників [1, с. 270]. Мобілізація великого за обсягом майна, як правило, значною кількістю окремих власників та його відокремлення для створення та існування самостійної майнової бази публічного акціонерного товариства - ключова засада створення та існування об'єднання капіталів [2, с. 70]. В акціонерному товаристві, враховуючи те, що така господарська організація є класичною формою об'єднання капіталів, майнові відносини мають домінуюче значення, оскільки створюється воно на основі об'єднання майна засновників та учасників, та здійснює свою господарську діяльність з метою отримання прибутку [3, с. 41].

Питання майнових відносин в акціонерних товариствах регулюються Цивільним кодексом України, Господарським кодексом, Законом України «Про акціонерні товариства» та низкою підзаконних нормативно-правових актів. Однак, перш ніж приступити до аналізу норм законодавства, що регулює питання правового режиму майна публічного акціонерного товариства, необхідно спочатку з'ясувати сутність поняття правового режиму майна та, зокрема, правового режиму майна суб'єкта господарювання [4, с. 194]. Взагалі, в теорії права під поняттям правового режиму розуміється порядок регулювання, який виражений в комплексі правових засобів, що характеризують особливе поєднання взаємодіючих між собою дозволів, заборон, а також позитивних зобов'язань, які утворюють особливий напрямок регулювання [5, с. 244]. Г. В. Пронська вважає, що поняття правового режиму майна підприємства охоплює встановлені правовими нормами структуру цього майна, порядок його набуття, використання, і вибуття, а також звернення на нього стягнень кредиторів [6, с. 83].

До поняття капіталу вчені підходять з двох сторін. З однієї сторони, капітал товариства характеризує загальну вартість засобів у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, інвестованих у формування його активів [7, с. 19]. При цьому наголошується на напрямку вкладення засобів. З іншого боку, якщо розглядати джерела фінансування, можна відзначити, що капітал - це сукупність форм мобілізації фінансових ресурсів для одержання прибутку [8, с. 320].

Науковці виділяють такі види капіталу: статутний капітал - це сумарна номінальна вартість випущених акцій; фактичний капітал - вартість усіх активів товариства, і є перемінною величиною, оскільки змінюється в результаті фінансово-господарської діяльності, перевищуючи або не досягаючи розміру статутного капіталу [9, с. 72].

В теорії сучасного акціонерного права існує думка, що джерелами формування капіталу акціонерного товариства є власні та позикові кошти. Специфікою власного капіталу публічного акціонерного товариства є те, що він першочергово формується із статутного фонду, величина якого залежить від кількості та номіналу випущених акцій [10, с. 297]. Публічне акціонерне товариство також може залучати позиковий капітал.

У Законі України «Про акціонерні товариства» відведено окремий розділ «Капітал акціонерного товариства». У ст. 14 законодавець виділив статутний і власний капітал акціонерного товариства. Відповідно до положень коментованої статті мінімальний розмір статутного капіталу акціонерного товариства становить 1250 мінімальних заробітних плат виходячи із ставки мінімальної заробітної плати, що діє на момент створення (реєстрації) акціонерного товариства. Статутний капітал товариства визначає мінімальний розмір майна товариства, який гарантує інтереси його кредиторів. Власний капітал (вартість чистих активів) товариства - різниця між сукупною вартістю активів товариства та вартістю його зобов'язань перед іншими особами. Також у ч. 5 даної статті зазначено, що безпосередньо статутом акціонерного товариства може бути передбачено створення спеціального фонду для



виплати дивідендів за привілейованими акціями. Порядок формування та використання такого фонду встановлюється Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку [11].

Наявність статутного капіталу та спосіб його формування є однією із суттєвих ознак акціонерного товариства, що відрізняє його від інших видів господарських товариств.

Положеннями ст. 19 вказаного Закону регулюється питання резервного капіталу товариства. Зокрема, вказано, що резервний капітал формується у розмірі не менше ніж 15 відсотків статутного капіталу товариства шляхом щорічних відрахувань від чистого прибутку товариства або за рахунок нерозподіленого прибутку. Він створюється для покриття збитків товариства, а також для виплати дивідендів за привілейованими акціями.

Виходячи із положень ст. 115 Цивільного кодексу України, публічне акціонерне товариство є власником: майна, переданого йому учасниками товариства у власність як вклад до статутного капіталу; продукції, виробленої товариством у результаті господарської діяльності; одержаних доходів та іншого майна, набутого на підставах, що не заборонені законом. Вкладом до статутного капіталу публічного акціонерного товариства можуть бути гроші, цінні папери, інші речі або майнові чи інші відчужувані права, що мають грошову оцінку [12].

У ч. 5 ст. 87 Господарського кодексу визначено, що прибуток товариства утворюється з надходжень від його господарської діяльності після покриття матеріальних та прирівняних до них витрат і витрат на оплату праці. З економічного прибутку товариства сплачуються передбачені законом податки та інші обов'язкові платежі, а також відсотки по кредитах банків і по облигаціях [13].

В процесі управління формування власних фінансових ресурсів вони класифікуються безпосередньо за джерелами цього формування. Відповідно джерела формування власного капіталу публічного акціонерного товариства поділяють на внутрішні та зовнішні [14, с. 162]. У складі внутрішніх джерел формування власних фінансових ресурсів основне місце належить прибутку, що залишається в розпорядженні товариства; він формує переважну частину його власних фінансових ресурсів, забезпечує приріст власного капіталу, а відповідно і ріст ринкової вартості публічного акціонерного товариства [15, с. 229]. Певну роль у складі внутрішніх джерел виконують також амортизаційні відрахування.

У складі зовнішніх джерел формування власних фінансових ресурсів основне місце належить залученню товариством акціонерного (шляхом додаткової емісії та реалізації акцій) капіталу. Однак, існують і інші зовнішні джерела формування власних фінансових ресурсів.

Управлінський механізм публічного акціонерного товариства полягає у координації та погодженні діяльності щодо залучених до діяльності ресурсів підприємства, так званих інвестиційних ресурсів. У даному випадку під інвестиційними ресурсами підприємства варто розуміти всі можливі економічні ресурси, які використовуються у процесі діяльності підприємства чи можуть бути залучені за потреби та, у кінцевому результаті, приносять йому економічну вигоду [16, с. 55]. У практичній діяльності сучасних публічних акціонерних товариств зазвичай управлінці працюють за визначеними загальною стратегією напрямками діяльності, одним із яких є інвестиційна діяльність. Метою інвестиційної діяльності будь-якого підприємства, у тому числі й публічного акціонерного товариства, є пошук можливих шляхів залучення нових інвестиційних ресурсів [17, с. 204].

У діяльності публічного акціонерного товариства може настати момент, коли виникає необхідність змінити розмір статутного капіталу. Така зміна може відбуватися як у бік збільшення статутного фонду, так і в бік його зменшення. Принагідно зазначимо, що зміна розміру статутного капіталу - це подія, яка безпосередньо впливає на кожного акціонера. Законодавство України встановлює вимоги до цієї процедури [18, с. 57]. Відповідно до ст. 32 Закону «Про акціонерні товариства» прийняття рішення про зменшення та прийняття рішення про збільшення статутного капіталу товариства належить до виключної компетенції загальних зборів.

Якщо після закінчення другого та кожного наступного фінансового року вартість чистих активів акціонерного товариства виявиться меншою, ніж розмір статутного капіталу, товариство зобов'язане оголосити про зменшення свого статутного капіталу та зареєструвати відповідні зміни до статуту в установленому порядку. Статті 15 та 16 Закону «Про акціонерні товариства» вказали, що порядок збільшення або зменшення статутного капіталу акціонерного товариства встановлюється Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку. Відповідно до положень ст. 16 статутний капітал акціонерного товариства зменшується шляхом зменшення номінальної вартості акцій або шляхом анулювання раніше викуплених товариством акцій та зменшення їх загальної кількості, якщо це передбачено статутом товариства. Важливим моментом є те, що після прийняття рішення про зменшення статутного капіталу акціонерного товариства виконавчий орган протягом 30 днів має письмово повідомити кожного кредитора, вимоги якого до акціонерного товариства не забезпечені заставою, гарантією чи порукою, про таке рішення.

Порядок збільшення статутного капіталу публічного акціонерного товариства регулюється положеннями ст. 15 Закону України «Про акціонерні товариства». Відповідно до них статутний капітал збільшується шляхом підвищення номінальної вартості акцій або розміщення додаткових акцій існуючої номінальної вартості у порядку, встановленому Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку.

Таким чином, капітал публічного акціонерного товариства відіграє вирішальну роль у діяльності товариства. На законодавчому рівні питання майнових відносин, які є визначальними у процесі діяльності та функціонування публічного акціонерного товариства, регулюється положеннями різних нормативно-правових актів, однак відсутнє

комплексне, повне та однозначне регулювання порядку, джерел формування та управління майном публічного акціонерного товариства. З метою заповнення своєрідних прогалів у законодавчому регулюванні вказаних питань існує сучасна теорія акціонерного права, однак навіть тут важко говорити про наявність уніфікованості думок окремих вчених.

#### Список використаних джерел:

1. Швець Ф. Д., Особливості перетворення акціонерних товариств у публічні та приватні: проблеми та перспективи розвитку / Ф. Д. Швець, І. А. Вовчук // Серія «Економіка». - Випуск 1 (53). - Рівне : Національний університет водного господарства та природокористування, 2011. - 270-277с.
2. Яськів Б. А. Правовий режим майна акціонерного товариства / Б. А. Бойко // Юридична наука, «Господарське право». – 2011. – № 6. - 68-76 с.
3. Карпенко Г. В. Нормативно-правове забезпечення корпоративного управління: проблема залучення інвестицій на вітчизняні підприємства / Г. В. Карпенко, А. П. Данькевич // Фінанси України. – 2009. – №7. – 39-46 с.
4. Пацурківський Ю. П. Правий режим майна суб'єктів підприємницької діяльності : монографія / Ю. П. Пацурківський – Чернівці: Рута, 2001. – 248 с.
5. Алексеев С. С. Теория права / С. С. Алексеев. – М. : Издательство БЕК, 1995. – 377 с.
6. Побирченко И. Г. Советское хозяйственное право : учебник / И. Г. Побирченко. – К. : Вища школа, 1985. – 410 с.
7. Білик М. Д. Фінансовий аналіз : Навч. посіб. / М. Д. Білик, О. В. Павловська, Н. М. Притуляк. – К. : КНЕУ, 2005. – 592 с.
8. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент / В. М. Шелудько. – К. : Знання, 2006. – 439 с.
9. Вінник О. М. Акціонерне право: Навч. посібник / О. М.Вінник, В. С. Щербина; за ред. проф. В. С. Шербини. – К. : Атіка, 2000. – 544 с.
10. Луць В. В. Корпоративне право України / В. В. Луць. – К. : Юрінком Інтер, 2010 – 379 с.
11. Про акціонерні товариства : Закон України від 17 вересня 2008 року: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/514-17>
12. Цивільний кодекс України : Закон України від 16 січня 2003 року : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
13. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
14. Харченко Н. В. Джерела формування власного капіталу акціонерного товариства / Н. В. Харченко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. – № 3. – 162-165 с.
15. Кірейцев Г. Г. Фінансовий менеджмент : Навч. посібник / Г. Г. Кірейцев – К. : ЦУЛ, 2002. – 496 с.
16. Леось О. Ю. Публічні акціонерні товариства: проблеми розвитку та управління / О. Ю. Леось, А. О. Хазах // Вісник ДонДУУ., 2010. – 53-58 с.
17. Битюцких В. Т. Міфи фінансового аналізу і управління вартістю компаній / В. Т. Битюцких. – М. : Олімп-бізнес, 2009. – 224 с.
18. Сегеда С. Що треба знати про акціонерні товариства / С. Сегеда, О. Татаревський. – К., 2007. – 86 с.

**Иванькова Ю.А.**, студентка 4 курса, группа ГУ-41,  
экономический факультет

Научный руководитель: **Орлова А.В.**, ст. преподаватель  
*Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины (г. Гомель, Беларусь)*  
e-mail: Kliriz1111@gmail.com

#### Направления развития инклюзивного образования в Республике Беларусь

В условиях постоянно развивающихся международных правовых отношений, которые предусматривают равные права и свободы для всех слоев населения, в том числе в области предоставления качественных и доступных услуг образовательного процесса на всех его стадиях, каждая страна стремится создавать все необходимые условия для предоставления такого уровня образования, который бы соответствовал международным стандартам и нормам. И Республика Беларусь не исключение. В доказательство этому служит подписанная в сентябре 2015 года Конвенция ООН о правах инвалидов, принятая Генеральной Ассамблеей ООН в 2006 году, которая должна кардинально изменить действующую систему специального образования в стране.

В соответствии с данной Конвенцией, государства-участники обязуются обеспечивать и поощрять полную реализацию всех прав человека и основных свобод всеми инвалидами, без какой бы то ни было дискриминации по признаку инвалидности (ст. 4). А также признавать важность доступности физического, социального, экономического и культурного окружения, здравоохранения и образования, а также информации и связи, поскольку она позволяет инвалидам в полной мере пользоваться всеми правами человека и основными свободами [1].

Одним из наиболее важных и значительных этапов в жизни каждого человека является образование. И в целях реализации этого права без дискриминации и на основе равенства возможностей государства-участники обеспечивают инклюзивное образование на всех уровнях и обучение в течение всей жизни (ст. 24) [1].

Под инклюзивным образованием должно пониматься не только его «встраивание» в существующую систему, но и изменение школ и методов обучения с целью их приспособления к индивидуальным потребностям и

способам обучения всех учащихся. Иными словами, инклюзивное образование предусматривает, чтобы все дети, включая детей с ограниченными возможностями, не только имели доступ к образованию, но также, чтобы им предоставлялись соответствующие возможности получения знаний для реализации способностей в самом полном объеме.

В рамках соблюдения данного требования в 2014 году за круглым столом с участием зарубежных специалистов (из Российской Федерации, Республики Казахстан, Украины, Королевства Нидерландов) в рамках конференции, посвященной 85-летию Национального института образования, был разработан проект Концепции развития инклюзивного образования лиц с особенностями психофизического развития (ОПФР) в Республике Беларусь [2].

Выстраивание модели инклюзивного образования для лиц с ОПФР обусловлено следующими факторами:

- значительным разнообразием и вариативностью образовательных потребностей лиц с ОПФР;
- продолжительной практикой обучения и воспитания их в учреждениях специального образования, что может быть расценено как сегрегация, институционализация;
- наиболее остро выраженной потребностью в создании адаптивной образовательной среды для них в учреждениях образования;
- обучением значительной части лиц с ОПФР по образовательным программам не основного, а специального образования.

Инклюзивное образование лиц с ОПФР может осуществляться при получении ими дошкольного, общего среднего, профессионально-технического, среднего специального, высшего образования, дополнительного образования детей и молодежи, дополнительного образования взрослых.

Содержание образования лиц с ОПФР в условиях инклюзивного образования основывается на содержании основного и дополнительного образования (а не специального, в отличие от интегрированного обучения и воспитания), при этом учитываются особые образовательные потребности обучающихся, осуществляется коррекционная работа, оказывается коррекционно-педагогическая помощь. В учреждении образования при необходимости на основе типового учебного плана соответствующего уровня основного или вида дополнительного образования составляется индивидуальный учебный план обучающегося с ОПФР, адаптируется содержание учебных программ с учетом возможностей и образовательных потребностей разных категорий обучающихся (учитывается специфика обучающихся с ОПФР, осуществляется дифференцированный подход к ним).

Весь процесс перехода Республики Беларусь к полноценному инклюзивному образованию можно разбить на следующие этапы:

1) На первом этапе (2015 – 2017 гг.) осуществляются разработка нормативной правовой базы, научно-методического обеспечения, научные исследования, экспериментальная и инновационная деятельность, подготовка кадров, создание специальных условий и адаптивной образовательной среды в учреждениях образования. В 2015-2017 годах экспериментально апробируется модель инклюзивного образования в учреждении образования.

2) На втором этапе (2018 – 2020 годы) отдельные учреждения образования осуществляют инклюзивное образование. Продолжается разработка научных основ, научно-методического обеспечения инклюзивного образования, подготовка кадров для работы с обучающимися с разными образовательными потребностями, осуществляется экспериментальная и инновационная деятельность.

3) На третьем этапе (2020 и последующие годы) происходит увеличение количества учреждений образования, осуществляющих инклюзивное образование. Продолжается работа по обозначенным выше направлениям [2].

Целевым значением реализации модели инклюзивного образования в Республике Беларусь выступает предположение, что в 2020 году 80% детей с ОПФР будут охвачены инклюзивными формами образования (в 2014 году – 70%) [2].

Значимой проблемой для многих регионов выступает недостаточная обеспеченность интегрированного обучения и воспитания педагогическими кадрами с высшим дефектологическим образованием. К началу 2014/2015 учебного года для работы в классах (группах) интегрированного обучения и воспитания требовалось 282 учителя-дефектолога, что составляет 62,3% от общей потребности в кадрах с высшим дефектологическим образованием [2].

Анализ состояния интегрированного обучения и воспитания свидетельствует также о недостаточной компетентности педагогов, работающих в условиях интегрированного обучения и воспитания; отсутствии у них специальных знаний об особенностях различных категорий детей с ОПФР, о методах и приемах работы.

Серьезными проблемами организации и содержания интегрированного обучения и воспитания являются также такие направления, как:

- отсутствие безбарьерной среды в учреждениях общего среднего образования. К 2014/2015 учебному году в республике безбарьерная среда создана в 32 учреждениях дошкольного образования и 26 учреждениях общего среднего образования, что и в том, и в другом случае составляет 0,8 % от общего количества учреждений [3];

- нарушение норм комплектования классов интегрированного обучения и воспитания, установленных Кодексом Республики Беларусь об образовании;

- недостаточная обеспеченность учебными изданиями учреждений образования, в которых открыты классы интегрированного обучения и воспитания (86,8%) [3];

- неполная обеспеченность учебным оборудованием. По данным ведомственной отчетности к началу 2014/2015 учебного года учебным оборудованием классы (группы) интегрированного обучения и воспитания обеспечены в среднем на 84,1% [3];

- отсутствие сопровождения детей с аутистическими нарушениями в условиях интегрированного обучения и воспитания, необходимость введения новой должности (педагог-ассистент);

- снизившийся статус учителя-дефектолога, что обусловлено невысокой заработной платой. Установленное законодательством повышение тарифных окладов за работу в особых условиях в размере до 63% от тарифной ставки первого разряда не отражает в полной мере трудозатраты работников, осуществляющих обучение, воспитание, уход и досмотр детей с ОПФР [3].

Если проанализировать все актуальные проблемы, которые были названы выше, то можно разработать следующий эффективный перечень направлений, который будет способствовать оптимизации и ускорению процесса внедрения инклюзивного образования в Республике Беларусь:

1) В качестве создания оптимального процесса образования в домах-интернатах необходимо:

- усилить внимание к вопросам создания адаптивной образовательной среды в домах-интернатах для детей с ОПФР: выделить дополнительные площади для организации образовательного процесса, приобрести многофункциональные кровати для детей-инвалидов, оснащенных подвижными частями, с помощью которых можно изменять положение тела ребенка;

- наладить системное методическое сопровождение образовательного процесса в домах-интернатах для детей с ОПФР со стороны центров коррекционно-развивающего обучения и реабилитации (ЦКРОиР).

2) В отношении субъектов, предоставляющих услуги образовательного процесса необходимо:

- обеспечить повышение квалификации воспитателей домов-интернатов для детей с ОПФР по вопросам специального образования;

- ввести должности «педагог-ассистент» для работы с детьми с аутистическими нарушениями с разработкой экономического обоснования, квалификационной характеристики должности, внесением изменений в ряд существующих нормативных правовых актов, поиском возможностей подготовки и повышения квалификации специалистов для работы в данной должности;

- рассмотреть возможности повышения тарифных окладов учителей-дефектологов за работу в особых условиях в целях повышения их мотивации к труду, этот метод можно предусмотреть и для всех учителей-дефектологов и педагогов по возможности;

- создать на базе факультета специального образования БГПУ институт коррекционной (специальной) педагогики;

- открыть на базе специальных школ ресурсные центры, а также на базе учреждений профессионально-технического, среднего специального и высшего образования – центры профессиональной и социальной реабилитации для лиц с ОПФР;

- совершенствовать систему подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для работы с детьми с ОПФР в условиях учреждений специального образования, интегрированного обучения и воспитания, инклюзивного образования с целью повышения их профессиональной компетенции.

3) В отношении повышения эффективности функционирования учреждений образования необходимо:

- открыть классы (группы) интегрированного обучения и воспитания преимущественно полной наполняемостью и только при соблюдении специальных условий, зафиксированных в нормативной правовой базе.

4) Для обеспечения доступности к инклюзивному образованию необходимо:

- осуществить целенаправленную работу по созданию безбарьерной среды в учреждениях основного образования;

- оптимизировать организацию подвоза детей-инвалидов в учреждения специального образования, усилить технический осмотр автомобилей, оснащение их предметами доступности и безбарьерной среды, выделить средства в некоторых регионах на приобретение специально оборудованных транспортных средств, обеспечивающих безопасность подвоза детей-инвалидов;

- более прогрессивно и повсеместно развивать учебное книгоиздание для детей с ОПФР, особенности создания и использования учебно-методических комплексов для детей с интеллектуальной недостаточностью, сенсорными нарушениями, тяжелыми нарушениями речи, нарушениями психического развития (трудностями в обучении);

- создать безбарьерную среду в учреждениях образования, соответствующую требованиям Конвенции о правах инвалидов.

5) В отношении повышения роли взаимодействия всех субъектов образовательного процесса необходимо:

– усилить работу по участию в круглых столах, мастер-классах и семинарах по проблемам интегрированного обучения и воспитания в рамках повышения квалификации специалистов, работающих в условиях интегрированного обучения и воспитания с привлечением общественных объединений «Белорусское общество глухих», «Белорусское товарищество инвалидов по зрению», Офиса по правам людей с инвалидностью, педагогических работников системы специального образования и т.д., а также с целью развития более тесного межведомственного взаимодействия следует привлекать на подобного рода мероприятия представителей профильных министерств и ведомств, Республиканского межведомственного совета в частности;

– использовать опыт иностранных государств посредством регулярного проведения международных конференций по вопросам системы образования (Королевство Нидерланды), развития инклюзивного образования как предпосылки устойчивого развития нации (США), вопросам совершенствования системы оказания комплексной помощи детям раннего и дошкольного возраста с тяжелыми и (или) множественными нарушениями психофизического развития (Литва, ЮНИСЕФ), по вопросам включения лиц с инвалидностью в жизнь общества (Республика Казахстан), внедрения в общество успешной политики специального образования в целом и в частности инклюзивного образования, соответствующего нормам и требованиям Конвенции ООН о правах инвалидов (страны СНГ).

6) В отношении оптимизации законодательных актов и нормативно-правовой базы необходимо:

– упростить условия, препятствующие переходу выпускников ЦКРОиР в территориальные центры социального обслуживания населения (ТЦСОН) в отношении медицинских противопоказаний для принятия на обслуживание в ТЦСОН молодых инвалидов после завершения обучения в ЦКРОиР, это позволит уменьшить количество детей, отдаваемых в дома-интернаты на полное государственное обеспечение и уменьшит количество детей, остающихся дома на попечение родителей, которые в связи с этим не могут полноценно участвовать в процессе труда; тем самым обеспечить преемственность перехода молодых инвалидов из ЦКРОиР в ТЦСОН;

– разработать предметные стандарты специального образования, в частности создание новых и корректировка имеющихся программ специального образования с учетом инклюзивных подходов в образовании, научно-методическое обеспечение психокоррекционной, коррекционной и профориентационной работы с детьми с ОПФР.

7) Для процесса модернизации материально-технологической базы необходимо:

– оснастить все учреждения образования программным обеспечением «Электронное меню» (для разработки рационов питания и оперативного мониторинга выполнения установленных норм питания), поскольку качественное питание выступает одним из важнейших факторов, которые обуславливают здоровье детей;

– укрепить материально-технологическую базу с заменой всего устаревшего технологического и холодильного оборудования на пищеблоках;

– внедрять повсеместно по возможности информационные коммуникационные технологии в систему специального образования с использованием опыта Российской Федерации, тем самым расширяя перечень учреждений образования, в которых при любой форме получения образования реализуются образовательные программы с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

8) В отношении оптимизации затрат на питание и обеспечения его высокого качества необходимо:

– организовать прямые поставки продукции от предприятий-изготовителей на пищеблоки учреждений образования, что позволит сократить дополнительные денежные переплаты за доставку через посредников и позволит лучше контролировать качество поставляемых продуктов.

Таким образом, предложенные меры будут содействовать:

1) развитию инклюзивных процессов в системе специального образования;

2) повышению качества интегрированного обучения и воспитания детей с ОПФР;

3) формированию системы работы, направленной на создание специальных условий для получения профессионального образования лицами с ОПФР в учреждениях среднего специального и высшего образования;

4) совершенствованию системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для работы с детьми с ОПФР в условиях учреждений специального образования, интегрированного обучения и воспитания, инклюзивного образования;

5) повышению эффективности контроля за исполнением в полном объеме мероприятий Государственной программы развития специального образования в Республике Беларусь на 2012-2016 годы.

6) стратегически эффективной разработке нормативного правового обеспечения инклюзивного образования за счет применения опыта зарубежных стран;

7) осуществлению научных исследований, экспериментальной и инновационной деятельности, затрагивающей разные аспекты инклюзивного образования;

8) разработке системы научно-методического обеспечения инклюзивного образования;

9) созданию адаптивной образовательной среды в учреждениях образования;

10) воспитанию толерантности у всех участников образовательного процесса;

11) формированию системы подготовки, повышения квалификации и переподготовки педагогических работников, направленной на обеспечение их готовности работать в условиях инклюзивного образования;

12) а также повышению роли и ответственности законных представителей обучающегося с ОПФР в получении образования.

Подводя итог по всему вышесказанному, процесс внедрения доступного и качественного инклюзивного образования в республике будет способствовать:

- обеспечению равных прав в получении образования;
- повышению качества образования и качества жизни всех обучающихся через раскрытие и развитие их духовно-нравственного потенциала, расширение возможностей социализации;
- максимально возможному включению обучающихся с ОПФР в образовательный процесс основного и дополнительного образования;
- формированию толерантности в образовательной среде и социуме и посредством этого упрочению социальных отношений, основанных на партнерстве, уважении, принятии различий;
- расширению и углублению профессиональной компетентности педагогических работников в полисубъектном образовательном пространстве;
- разработке и внедрению инновационных технологий и методик, современных эффективных подходов к организации совместного образовательного процесса обычных детей и детей с ОПФР;
- повышению ответственности родителей за обучение и воспитание детей путем их активного вовлечения и партнерства;
- обеспечению архитектурной доступности учреждений образования.

Таким образом, к 2020 году в Республике Беларусь планируется обеспечить всеобщий доступ к инклюзивному качественному образованию и создать возможность обучения в течение всей жизни.

#### Список использованных источников:

1. Конвенция ООН о правах инвалидов // Генеральная Ассамблея Организации Объединенных Наций. – Швейцария: Palais des Nations, 2006. – С. 37.
2. Проект Концепции развития инклюзивного образования лиц с особенностями психофизического развития в Республике Беларусь [Электронный ресурс] / Управление специального образования Министерства образования Республики Беларусь. – Минск, 2014. – Режим доступа: <http://www.asabliva.by> – Дата доступа: 10.12.2015.
3. Отчет о работе в 2014 году отдела специального образования Министерства образования Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Управление специального образования Министерства образования Республики Беларусь. – Минск, 2015. – Режим доступа: <http://www.asabliva.by> – Дата доступа: 08.12.2015.

**Кадькало О.В.**, студентка 3 курсу, група ПР-131, юридичний факультет  
Науковий керівник: **Колодій І.М.**, к.ю.н.  
*Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій  
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)  
e-mail: laws.inst.411@ukr.net*

### Роль Національного банку України у банківській системі України

Забезпечення стабільності банківської системи є одним із першочергових завдань, які необхідно вирішити на шляху інтеграції країни до європейського економічного простору. Потужна банківська система є необхідною умовою забезпечення сталого економічного зростання в Україні. Адже саме банки є одним із головних джерел інвестування фінансових ресурсів в економіку країни. Найважливіші функції банків полягають у забезпеченні безперебійного грошового обігу капіталу, в наданні можливостей отримання необхідного фінансування підприємствами, державою, приватними особами, а також у створенні сприятливих умов для вкладання коштів із метою нагромадження заощаджень.

У 2014 році Україна пережила безпрецедентне поєднання політичної, фінансово-економічної та банківської криз. Конфлікт на сході України разом із накопиченими у попередні роки макроекономічними дисбалансами зруйнували макрофінансову стабільність держави. У 2015 рік банківська система України увійшла з невирішеними проблемами попереднього року. Саме в цей час роль центрального банку держави зростає. Національний банк України – саме те ядро, яке координує в собі ряд функцій, цілей, завдань, котрі покликані підтримувати сталість банківської діяльності та економічних процесів у державі.

У науковій літературі значну увагу присвячено вивченню стану і розвитку банківської системи України, зокрема, такими науковцями, як, Д. Гетьманцев, О. Дзюблук, В. Коваленко, О. Костюченко, С. Кузнецова,

О. Орлюк, М. Савлу, А. Селіванов та ін. Разом з тим, зазначимо, що становлення і розвиток банківської системи ще потребує достатнього вивчення та опрацювання.

Мета дослідження полягає у визначенні місця і ролі Національного банку у банківській системі України.

Сучасна банківська система в Україні склалася в результаті політичних та соціально-економічних перетворень, запровадження товарно-грошових відносин у багатоукладній економіці, подолання монополії державних фінансів та створення законодавчих можливостей існування банків різної форми власності.

У теорії банківського права поняття «банківська система» має різний зміст. Юридичні аспекти цього поняття відбивають організаційно-правову структуру банківських установ, яким притаманні внутрішня єдність, спільна мета та функції кредитування юридичних і фізичних осіб, єдині принципи організації банківської справи та верховенства Національного банку України в регулюванні банківської діяльності на підставі Конституції та законів України. За загальним принципом структурної організації банківська система виникає тоді, коли поряд із звичайними банками з'являється незалежний центральний банк, який виконує функції управління цією системою. При цьому необхідно зазначити, що термін «система» - грецького походження і означає ціле, яке складається з окремих частин. Стосовно управлінської діяльності в банківській сфері під «системою» слід розуміти організаційну множину структурних елементів, які взаємопов'язані і виконують відповідні функції [3, с.19-22]. У системі всі елементи підпорядковані цілому, але кожен з них має своє призначення і відповідає переважно тільки за себе.

Банківська система взаємодіє з іншими системами: як структурна одиниця вона входить до складу кредитної системи, а як підсистема – до складу економічної системи в цілому [4, с.18]. Завдяки функціонуванню банківської системи стає можливим наповнення економіки грошима та перерозподіл грошових потоків у відповідності до економічного поступу держави.

Банківська система України є дворівневою. На першому рівні розташований центральний банк. На Національний банк України покладена відповідальність щодо вирішення макроекономічних завдань в грошово-кредитній сфері, перш за все, – підтримання стабільності національної валюти та забезпечення стабільного функціонування усієї банківської системи. Масштаби й характер втручання центральних банків у діяльність інших кредитних установ залежать від стану економіки, інфраструктури банківської системи, фінансового ринку і, звичайно, від наявності соціально-економічних та політичних обставин [5, с.31].

Другий рівень банківської системи представлений банками та філіями іноземних банків, котрі здійснюють чималий діапазон операцій на фінансовому ринку, а також спеціалізовані банківські установи, які реалізують лише частку базових операцій та надають вузьке коло фінансових послуг, згідно з якими визначається сфера їхньої спеціалізації.

Стаття 4 закону України «Про Національний банк України» визначає, що Національний банк є юридичною особою, має відокремлене майно, що є об'єктом права державної власності і закріплено за ним на праві господарського відання [2].

Оскільки Національний банк є економічно самостійним органом, який здійснює видатки за рахунок власних доходів у межах затвердженого кошторису витрат, він не відповідає як за зобов'язаннями органів державної влади, так і за зобов'язаннями інших банків.

Національний банк України не входить до жодної з гілок влади (законодавчої, виконавчої, судової), і це є певною гарантією його незалежності від органів державної влади. Зокрема, у ст. 2 Закону України «Про Національний банк України» визначено, що він є особливим державним органом управління.

Слід також зазначити, що Національний банк України має спеціальний правовий статус, адже, ті завдання, які входять до його компетенції, не можуть бути реалізовані банками нижчого рівня банківської системи.

Згідно ст. 99 Конституції України головною функцією Національного банку України є забезпечення стабільності грошової одиниці [1]. Відповідно Національний банк, у першу чергу, є саме керівним органом грошово-кредитної та валютної політики.

По своїй суті грошово-кредитна політика являє собою комплекс заходів у сфері грошового обігу та кредиту, спрямованих на забезпечення стабільності грошової одиниці України. Тобто прослідковується взаємозв'язок процесів, у якому один є фундаментом для іншого.

В основу грошово-кредитної політики закладене регулювання обсягу грошової маси, яке здійснюється, зокрема, через:

- 1) визначення та регулювання норм обов'язкових резервів для банків;
- 2) процентну політику;
- 3) рефінансування банків;
- 4) управління золотовалютними резервами;
- 5) операції з цінними паперами (крім цінних паперів, що підтверджують корпоративні права), у тому числі з казначейськими зобов'язаннями, на відкритому ринку;
- 6) регулювання імпорту та експорту капіталу;
- 7) запровадження на строк до шести місяців вимоги щодо обов'язкового продажу частини надходжень в іноземній валюті;

- 8) зміну строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів;
- 9) емісію власних боргових зобов'язань та операції з ними.

Що ж стосується валютної політики, то слід відмітити, що вона виражає стратегічні цілі економічної політики держави, які охоплюють міжнародні економічні відносини. Вона спрямована на виконання головних завдань: забезпечення стабільності економічного зростання, стримування зростання безробіття та інфляції, підтримку платіжного балансу [6, с.618].

Уявляється, можна дійти висновку, що регулювання економічних процесів усередині держави та поза її межами дійсно залежить саме від діяльності центрального банку країни. Адже сталість банківської системи залежить від того, чи буде належним чином Національний банк провадити контроль за діяльністю банків, забезпеченням стабільності грошової одиниці та безпосередньо цінової стабільності.

Що ж до визначення його ролі у банківській системі України, можна виділити багато аспектів, які певною мірою її розкривають.

По-перше, підтверджуючим є той факт, що перший внесок у розвиток банківської системи був зроблений за рахунок того, що у 1996 році Національний банк успішно провів грошову реформу, в результаті якої в Україні з'явилася власна грошова одиниця – гривня, що призвело саме до становлення самостійної грошової системи.

Як зазначалося, Національний банк України є центром банківської системи і виступає водночас у двох іпостасях – як орган держави, що виконує функцію забезпечення стабільності національної валюти, і як своєрідний центр самоврядування банківської системи [6, с.617].

На основі того, що банківська система України складається з двох рівнів, і до верхнього віднесено саме Національний банк України, він, як центральний банк країни, розробляє і проводить державну політику в сфері грошового обігу, кредиту, використовуючи відповідні інструменти з метою належної реалізації головної функції, про яку йшлося раніше.

Також Національний банк встановлює для банківської системи та кредитних установ єдині правила проведення банківських операцій, бухгалтерського обліку і звітності, захисту інформації та коштів. Це певним чином надає відповідні права вкладникам і кредиторам, зменшує ризик банкрутства підзвітних йому банків.

Саме Національний банк України надає ліцензії банкам на проведення банківської діяльності, а також наділений повноваженням позбавити їх даного права на основі того, що банки не будуть дотримуватися загальновизнаних правил у їх функціонуванні.

Важлива роль Національного банку проявляється в тому, що з метою підтримки стабільності банківської системи та розширення її кредитних можливостей він надає банкам кредити, які використовуються для задоволення тимчасових потреб банків і для кредитування цільових програм, пов'язаних з реорганізацією і модернізацією виробництва, розвитком окремих галузей та структурною перебудовою економіки України.

Також із Кабінетом Міністрів України Нацбанк здійснює взаємні консультації стосовно питань, які стосуються грошово-кредитної політики, розробки програм стосовно економічного та соціального розвитку.

Національний банк України безумовно виступає центральною ланкою банківської системи, адже, він є банком держави, банком банків та має спеціальні повноваження стосовно регулювання їх діяльності, бо встановлює для них обов'язкові правила поведінки і контролює їх виконання за рахунок засобів впливу, які передбачені на законодавчому рівні.

Роль Національного банку у структурі банківської системи підкреслюється також у статті 7-1 закону України «Про Національний банк України». А саме, Національний банк України за наявності ознак нестійкого фінансового стану банківської системи, виникнення обставин, що загрожують стабільності банківської та/або фінансової системи країни, має право визначати тимчасові особливості регулювання та нагляду за банками або іншими особами, які можуть бути об'єктом перевірки Національного банку України, у тому числі особливості підтримання ліквідності банків, застосування економічних нормативів, формування та використання резервів для відшкодування можливих втрат за активними операціями банків, запроваджувати обмеження на їх діяльність, у тому числі обмежувати або забороняти видачу коштів з поточних та вкладних (депозитних) рахунків фізичних та юридичних осіб, а також обмежувати або тимчасово забороняти проведення валютних операцій на території України, зокрема операцій з вивезення, переказування і пересилання за межі України валютних цінностей [2]. В свою чергу, вказані ознаки повинні бути підтвержені рішенням Ради з фінансової стабільності.

Таким чином, оскільки, вищому рівню банківської системи (Національному банку України) підзвітні банки нижчого рівня, то за рахунок здійснення банківського регулювання та нагляду за діяльністю банків належним чином регулюється банківська справа, фінансові та економічні процеси в країні.

Отже, підсумовуючи, можна зазначити, що роль Національного банку України в банківській системі полягає в тому, що за рахунок завдань і функцій, які на нього покладені він належним чином регулює сферу банківської діяльності та підтримує її стабільність, зменшує виникнення ризиків інфляції та інших процесів, які можуть призвести до збоїв у механізмі функціонування банківської системи, контролює здійснення і надання широкого кола фінансових послуг та здійснює захист прав вкладників, а у нормативно-правових актах встановлює саме ті правила, які слугують регулятором належного ведення банківської справи.



#### Список використаних джерел:

1. Конституція України: прийнята Верховною Радою України 28 червня 1996 року // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua>.
2. Про Національний банк України: Закон України від 20.05.1999 № 679-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 29. – Ст. 238 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws>.
3. 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. – 400с.
4. Реверчук С.К. Банківська система: [підручник] / С.К. Реверчук. – Львів: «Магнолія 2006», 2013. – 497с.
5. Гетманцев Д.О., Шукліна Н.Г. Банківське право України / О.Д. Гетманцев, Н.Г. Шукліна. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 344с.
6. Орлюк О.П., Фінансове право. Академічний курс: підручник / О.П. Орлюк. – К.: Юрінком Інтер, 2010. – 808с.

**Кайрод Т.Г.**, студентка 4 курсу, група П-122,  
юридичний факультет,

**Величко А.А.**, ст. викладач

*Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій*

*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

e-mail: [evdji3370@ukr.net](mailto:evdji3370@ukr.net)

#### **Інститут довірчої власності у міжнародному публічному праві**

Довірча власність ( від англ. trust) - це система відносин при якій майно, спочатку належить засновнику, передається в розпорядження довірчого власника (керуючого), але прибуток з нього отримують вигодонабувачі (бенефіціари).

Історія трастів Англійського загального права йде до часів Хрестових походів, коли лицарі, що йшли визволяти Єрусалим від невірних, залишали своє майно в руках довірених родичів або інших відданих піклувальників, щоб ті управляли їм на благо дружини і дітей лицарів. Також в середні віки, переведення майна у трасти став застосовуватися для захисту майна знаті від посягань на нього королів і кредиторів засновників трасту — керуючими трасту призначалася церква, а церковне майно не підлягало конфіскації. В 16 столітті передача майна бенефіціарам через траст став використовуватися як альтернатива заповітом і як засіб проти податку на спадщину. Таким чином, англійські юристи не тільки розробили, але й удосконалили форму володіння майном, в якому воно належить трасту, але контролюється колишнім власником.

Інститут довірчої власності Англії та США в основних рисах нічим не відрізняється. Особливо широко інститут використовується як засіб організації великих об'єднань.

Інститут довірчої власності регулюється нормами прецедентного права, також законом Англії «Про довірчу власність» (1925 р.) та законами щодо окремих видів довірчої власності. У США регулюється уніфікованим законом «Про довірчу власність», Зводом правил про довірчу власність, а також в окремих штатах прийнято свої закони про довірчу власність та про окремі види довірчої власності. Поняття «довірча власність» належить суто до англо-американського права. Однак, останнім часом аналоги цього інституту виникають і в країнах романо-германської системи права. Україна не є винятком, в Цивільному кодексі України міститься глава 70 «Управління майном».

Тобто, засновник - це власник майна, яке передається у в довірчу власність. Власником може бути як фізична так і юридична особа. Передватися може будь яке рухоме, нерухоме майно та майнові права, що не заборонені законом.

Довірчий власник - особа, що здійснює управління майном в інтересах вигодонабувачів. Ним може виступати як фізична, так і юридична особа. Довірчий власник укладає з третіми особами будь-які угоди та здійснює інші акти щодо використання майна та його управління. Проте, він не має права продавати майно, якщо це право не надане йому установчим актом чи не закріплене на законодавчому рівні.

На довірчого власника покладаються обов'язки управляти майном відповідно до умов, дбайливо і розсудливо діяти в інтересах інших та зберігати майно. Він зобов'язаний звітувати перед вигодонабувачем за першою його вимогою по всіх справах, пов'язаних з управлінням майном, та передавати останньому всі вигоди і доходи, одержані від управління, якщо інше не передбачене в установчому акті. [1]

В Англії довірчий власник зазвичай діє безоплатно, або на платній основі, якщо це закріплено в установчому договорі. А право США закріплює винагороду за здійснення своїх обов'язків.

Якщо довірчий власник порушує свої обов'язки та завдає бенефіціарію збитків, він зобов'язаний їх відшкодувати. Бенефіціарій має переважне перед усіма іншими кредиторами право задоволення інтересів.

Бенефіціаріями виступають вказані засновником особи. Якщо вигодонабувачами є одна чи кілька конкретних осіб, то траст є приватним, а якщо невизначене коло осіб — то траст називають публічним. Публічні трасти діють в інтересах усього суспільства або його частини, їх ще називають благодійними. Нагляд за управлінням у приватному трасті здійснює суд, а в публічному — суд і спеціальні органи з питань благодійності.[1]

Довірча власність може виникнути такими способами: на підставі особистого волевиявлення засновника за його життя або на випадок смерті, внаслідок закону, на основі договору.

Припинення трасту відбувається за таких обставин: закінчення терміну, на який укладався установчий договір; досягнення мети, задля якої створювався траст; унаслідок обставин, настання яких повинно, за умовами установчого акту, припинити її існування, наприклад досягнення бенефіціарієм певного віку; унаслідок одностороннього волевиявлення засновника, якщо така можливість прямо передбачена в установчому договорі; зі смертю бенефіціарія.

При створенні трасту, засновник може призначити себе довірчим власником, залишивши за собою право управління, розв'язання та володіння майном на користь вигодонабувача. Цей вид довірчих відносин використовується, переважно, у відносинах між родичами для управління майном недієздатних осіб.

Довірча власність може використовуватися для досягнення таких цілей: анонімність, збереження майна, спільне володіння майном, збереження капіталу від розтрат, ухилення від сплати податків, благодійність, складні організаційні структури, приховування майна.

Другий вид трасту, коли власник передає повноваження управління та розпорядження майном довірчому власнику, а себе призначає бенефіціарієм. Цей вид є має успіх для управління підприємствами.

Третій вид, засновник призначає себе і довірчим власником, і бенефіціарієм. Ця форма використовується для створення компаній, коли засновники стають директорами та водночас є держателями акцій .

Отже, інститут довірчої власності використовується для: для управління майном недієздатних осіб, обмежено дієздатних осіб та неповнолітніх; для створення об'єднань; для створення благодійних фондів, тощо.

Найбільш широко він використовується у сфері комерційного управління чужим майном через створення численних корпоративних утворень — інвестиційних банків, компаній, пенсійних ощадних фондів і т. ін.[1]

Отже, інститут довірчої власності існує ще з давніх часів. Розвитку цей інститут зазнав в країнах англо-американської системи права. Передаватися може будь яке майно, що не заборонене законом. У трасті можуть приймати участь як три особи, так і одна. Інститут використовується у сфері коменційного управління. Управління здійснюється на підставі установчого договору та законів.

В умовах сучасного стану розвитку ринкової економіки інститут довірчої власності є актуальним і на теренах України.

#### Список використаних джерел:

1. Шимон С.І. Цивільне та торгове право зарубіжних країн. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://readbookz.com/book/224/8759.html> .
2. Онлайн-енциклопедія. Вікіпедія. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/>.
3. Венедіктова І.В. Передумови виникнення інституту довірчого управління майном // Вісн. Ун- ту внутр. справ. - 2000. -Вип. 11. -С.253-256.
4. Брагінський М.І., Вітрянський В.В. Договірне право. Книга третя. Договори про виконання робіт і надання послуг. /Брагінський М.І.// Навч. пос/[Електронний ресурс]. - Режим доступу:<http://yport.inf.ua/dogovornoe-pravo-dogovoryi-vyipolnenii-rabot.html>- Заголовок з екрану.

### **Національний банк України та його роль у забезпеченні стабільності банківської системи**

У останні роки спостерігається чітка тенденція до збільшення економічної та політичної нестабільності на національному, регіональному та глобальному рівнях. Банківські системи, які акумулюють політичні, макроекономічні та інші ризики в умовах зростаючої нестабільності опиняються в найбільш несприятливому становищі. При цьому виникнення нестабільності безпосередньо у банківському секторі економіки призводить до негативних наслідків розвитку економіки в цілому, а у деяких випадках провокує соціально-політичну кризу.

Ефективне функціонування банківської системи – необхідна умова розвитку ринкових відносин в Україні, що об'єктивно визначає головну роль центрального банку стосовно регулювання банківської діяльності. Національний банк України докладає зусиль для реалізації основної стратегічної мети, визначеної для нього законодавством, забезпечення стабільності національної грошової одиниці та банківської системи в цілому.

Питання, що стосуються правового статусу та ролі Національного банку в банківській системі України досліджувались у працях таких українських вчених, як Л.К. Воронової, Д.О. Гетьманцева, О.А. Костюченка, В.Л. Кротюка, О.П. Орлюк, А.О. Селиванова, А.О. Спіфанова та інших.

Мета роботи полягає у дослідженні правового статусу Національного банку та його ролі у забезпеченні стабільності банківської систем України.

Національний банк є центральним банком України, особливим центральним органом державного управління, юридичний статус, завдання, функції, повноваження і принципи організації якого визначаються Конституцією України, Законом України «Про Національний банк України», та іншими нормативними актами [4].

Використання законодавцем у ст. 2 Закону України «Про Національний банк України» терміну «особливий центральний орган державного управління» не є випадковим, оскільки дана норма є визначальним елементом правового статусу НБУ. Таке законодавче визначення вказує на державно-управлінську природу діяльності НБУ в процесі реалізації покладених на нього функцій. Центральний банк України безпосередньо бере участь у державному управлінні економікою країни шляхом проведення грошово-кредитної політики. А також, з урахуванням положення ст. 6 Конституції України щодо здійснення державної влади в Україні на засадах її поділу на законодавчу, виконавчу та судову [1], Національний банк не входить до жодної з гілок влади, а це є важливою гарантією його незалежності від органів державної влади. Незалежність Національного банку від органів державної влади слід вважати головним принципом його діяльності.

Згідно зі ст. 99 Конституції України основною функцією НБУ є забезпечення стабільності національної грошової одиниці України - гривні [1]. При виконанні цієї функції центральний банк має виходити із пріоритетності досягнення та підтримки цінової стабільності у державі. Національний банк також сприяє додержанню стійких темпів економічного зростання та підтримує економічну політику Кабінету Міністрів України [4].

Аналізуючи зміст закону «Про Національний банк України» можна дійти висновку, що повноваження Національного банку реалізуються із чітким розмежуванням повноважень між органами і структурними підрозділами центробанку. Так, повноваженнями владного характеру наділені Правління Національного банку України, Рада Національного банку і Голова Національного банку України. Повноваження Голови Національного банку мають переважно управлінський характер, які забезпечують йому правомочності керувати таким державним органом управління з метою виконання ним своєї основної функції.

Варто зазначити, що відповідно до чинного українського законодавства, і банківська система, і центральний банк створені за кращими зразками розвинених країн Європи. Ключовим для визначення правового статусу Національного банку є поняття його автономії, що означає наділення центрального банку свободою дій, а також заборонаю переглядати чи скасовувати рішення керівних органів центрального банку будь-якими органами законодавчої або виконавчої влади, за винятком оскарження таких актів у судовому порядку.

Пріоритетною поряд із основною функцією (забезпечення стабільності національної грошової одиниці) залишається функція Національного банку України щодо забезпечення стабільності банківської системи.

Слід зазначити, що законодавчого визначення поняття «стабільність банківської системи» або критеріїв її визначення, немає. Науковці ж під стабільністю банківської системи розуміють стан банківської системи, в якому вона здатна протистояти внутрішнім і зовнішнім впливам, зберігаючи можливість ефективно виконувати свої функції [8, с. 169].

Важливу роль у забезпеченні стабільності банківської системи відіграє банківський нагляд, яким відповідно до ст. 1 закону «Про Національний банк України» є система контролю та активних впорядкованих дій Національного банку України, спрямованих на забезпечення дотримання банками та іншими особами, стосовно яких Національний банк України здійснює наглядову діяльність законодавства України і встановлених нормативів, з метою забезпечення стабільності банківської системи та захисту інтересів вкладників та кредиторів банку. Головною метою такої діяльності НБУ є безпека та фінансова стабільність банківської системи, захист інтересів вкладників і кредиторів. Головними завданнями НБУ у сфері банківського нагляду на 2015 р. є:

- 1) підвищення рівня капіталізації банків;
- 2) посилення відповідальності, у тому числі шляхом встановлення кримінальної відповідальності, керівників банків, власників істотної участі та інших осіб за діяльність, що призводить до неплатоспроможності банків;
- 3) проведення оцінки якості активів банків з метою визначення потреби в додатковій капіталізації банківських установ;
- 4) подальше очищення банківської системи від фінансових установ, які є неплатоспроможними, здійснюють відмивання грошей та не дотримуються вимог законодавства;
- 5) створення скоординованої системи позасудової реструктуризації кредитів та сприяння добровільній реструктуризації валютних іпотечних кредитів [6, с. 8].

На сьогоднішній час, тобто у 2015 р., основні напрями забезпечення банківської стабільності викладені в Основних засадах грошово-кредитної політики на 2015, а саме: підтримка ліквідності банківських установ, посилення кредитного та інвестиційного потенціалу банків [10].

Вагоме значення для забезпечення стабільності банківської системи України відіграло набрання чинності Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запобігання негативному впливу на стабільність банківської системи» від 4 липня 2014 р. [3]. Його положення спрямовані на забезпечення стабільності банківської системи України, що досягатиметься завдяки запровадженню збільшеного мінімального розміру статутного капіталу комерційного банку, розширенню та посиленню функцій і повноважень Національного банку України. Проаналізувавши норми зазначеного закону, можна виокремити такі нововведені повноваження НБУ щодо забезпечення стабільності банківської системи:

1. Центральний банк зобов'язаний розробити поетапний (протягом 10 років) план приведення статутного капіталу банків у відповідність до нових вимог: відтепер мінімальний розмір статутного капіталу на момент державної реєстрації комерційного банку не може бути меншим 500 мільйонів гривень;
2. Розроблення нормативно-правових актів, які будуть визначати критерії для визнання комерційного банку як системного важливого, тобто такого, що відповідає критеріям, встановленим НБУ (зокрема щодо розміру банку, ступеня фінансових взаємозв'язків) і діяльність якого впливає на стабільність банківської системи;
3. Право на посилення відповідальності банку та його керівництва;
4. Право встановлювати особливості банківського регулювання у разі стрімкого погіршення ситуації на фінансовому ринку.

Необхідно зазначити, що стабільність банківської системи багато в чому є результатом співпраці НБУ з Фондом гарантування вкладів фізичних осіб, яка, відповідно до ч. 1 ст. 55 Закону України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» від 23 лютого 2012 здійснюється з метою забезпечення стабільності банківської системи України і захисту інтересів вкладників та інших кредиторів банків [5]. Цим же законом визначено і загальні засади їх співпраці, а саме: Фонд та НБУ своєчасно повідомлятимуть один одному про будь-які спостереження та висновки щодо діяльності банків, які є необхідними для виконання покладених на них обов'язків. НБУ має протягом десяти днів з дня отримання відповідної інформації від Фонду надати йому ж перелік заходів, які планує вжити НБУ до банку, щодо якого виявлені ризики за результатами його діяльності. Фонд та НБУ мають право порушувати питання щодо внесення змін до нормативно-правових актів один одного.

Однак зазначені заходи стосуються аналізу діяльності окремих банків як елементів банківської системи, а не системи в цілому, тому вважати Фонд органом, який забезпечує стабільність банківської системи, на нашу думку, не можна [8, с. 167].

Крім того, ст. 7-1 Закону України «Про Національний банк України» надає НБУ право за наявності ознак нестійкого фінансового стану банківської системи, виникнення обставин, що загрожують стабільності банківської та/або фінансової системи країни, визначати тимчасові особливості регулювання та нагляду за банками або іншими особами, які можуть бути об'єктом перевірки НБУ, у тому числі особливості підтримання ліквідності банків, застосування економічних нормативів, формування та використання резервів для відшкодування можливих втрат за активними операціями банків, запроваджувати обмеження на їх діяльність, у тому числі обмежувати або забороняти видачу коштів з поточних та вкладних (депозитних) рахунків фізичних та юридичних осіб, а також обмежувати або тимчасово забороняти проведення валютних операцій на території України, зокрема операцій з вивезення, переказування і пересилання за межі України валютних цінностей тощо. Це положення можна розтлумачити таким чином, що стан банківської нестабільності надає НБУ додаткові повноваження.

Вищесказане дозволяє зробити висновок про те, що законодавством встановлені два режими забезпечення стабільності банківської системи: загальні умови і особливий період (за наявності ознак нестійкого стану фінансової системи).

Щодо напрямку забезпечення фінансової стабільності, НБУ здійснив кілька основних кроків, які змінюють структуру банківської системи. Так, одним з першочергових кроків НБУ було «очищення» банківської системи від банків, які займаються невластивими їм операціями та обслуговують бізнес їхніх акціонерів [11, с. 206]. Адже цим вони наражають на ризик як кошти своїх клієнтів, так і інших учасників ринку, а також стабільність банківського сектору загалом. НБУ здійснив такі першочергові кроки [9, с. 7-8]:

1) виведення з ринку проблемних банків і банків, які порушують законодавство у сфері фінансового моніторингу, що оздоровило банківську систему та дало їй змогу ефективно розвиватися;

2) підтримка НБУ платоспроможних банків, зокрема надання кредитів рефінансування;

3) вживання заходів НБУ щодо покращення якості управління банків, зокрема шляхом підвищення вимог до менеджменту, посилення відповідальності керівництва банків та акціонерів, поліпшення ризик-менеджменту, фінансового моніторингу тощо;

4) сприяння покращенню середовища діяльності банків, зокрема стосовно захисту прав кредитора.

Щодо практичних аспектів діяльності центрального банку, то головні кроки НБУ зі стабілізації банківської системи у 2014 – 2015 рр. полягають у наступному [6, с. 41-42]: для зміцнення банківської системи Національний банк України виводить із ринку проблемні неплатоспроможні банки, а також банки, що займалися відмиванням коштів (за 2014 рік з ринку було виведено 33 банки та передано до Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, з них 7 – за порушення банківського законодавства у сфері незаконного відмивання коштів; призначено кураторів у 51 банк); НБУ провів стрес-тестування 35 найбільших банків: результати очікувані, докапіталізації потребують 18 установ на загальну суму 66 млрд. грн.

Реформування банківської системи НБУ розпочав з себе:

1) триває ліквідація непрофільних активів;

2) проходить оптимізація чисельності персоналу;

3) проведено реінжиніринг основних функцій та процесів;

4) більш ніж вдвічі скорочено витрати на власне утримання у 2015 році.

Отже, підсумовуючи все вищевикладене відзначимо, що Національний банк України є центральним банком України, особливим центральним органом державного управління. Під стабільністю банківської системи розуміють стан банківської системи, в якому вона здатна протистояти внутрішнім і зовнішнім впливам, зберігаючи можливість ефективно виконувати свої функції. Забезпечення стабільності банківської системи в Україні покладається на Національний банк України. Способи забезпечення банківської стабільності закріплені в Законі України «Про Національний банк України» та Законі України «Про банки і банківську діяльність», які фактично реалізуються шляхом здійснення державного регулювання діяльності банків. Однак у той же час, українське банківське законодавство потребує закріплення самого поняття стабільності банківської системи. Щодо критеріїв, на основі яких можна буде визначити чи стабільна банківська система чи ні, то для формулювання більш конкретних пропозицій потрібно провести ґрунтовніше дослідження всіх аспектів функціонування банківської системи.

#### Список використаних джерел:

1. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96 – ВР // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1996. – № 33. – С. 141 (остання редакція від 15.05.2014).
2. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 7 грудня 2000 № 2121-III // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2001. – № 5-6. – Ст. 30 (остання редакція від 12.08.2015).
3. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запобігання негативному впливу на стабільність банківської системи» від 4 липня 2014 № 1586 // Відомості Верховної Ради України (ВРУ). – 2014. – № 33. – Ст. 1162.
4. Закон України «Про Національний банк України» від 20 травня 1999 № 679-XIV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1999 – № 29. – Ст. 238 (остання редакція від 12.08.2015).
5. Закон України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» від 23 лютого 2012 № 4452-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2012. – № 50. – Ст. 564 (остання редакція від 12.08.2015).
6. Банківська система 2015: виклики та перспективи. - Національний банк України, лютий 2015. – 46 с. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=14741673>
7. Нові заходи забезпечення стабільності банківської системи України [Електронний ресурс] // Режим доступу: [https://www.kpmg.com/UA/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Industries/FS-Bulletin/Documents/2014/FS\\_July%202014\\_uk.pdf](https://www.kpmg.com/UA/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Industries/FS-Bulletin/Documents/2014/FS_July%202014_uk.pdf)
8. Плотнікова М.В. Банківська система України: Правові засади забезпечення стабільності / М. Плотнікова. – Херсон: науковий вісник Херсонського державного університету, 2015. – С. 165-169.
9. Полякова Є.С. Оцінка фінансового стану банківської системи України в умовах циклічного розвитку економіки/ Є.С. Полякова // Економіка. Фінанси. Право. – 2014. – № 12. – С. 6-10.
10. «Про основні засади грошово-кредитної політики на 2015: рішення Ради Національного банку України» від 11.09.2014 р. № 28 (в редакції рішення Ради від 23 квітня 2015 р. №6). [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=10465306>
11. Руденко З.М. Структурні зміни Національного банку України і банківської системи під час кризи 2014-2015 рр. / З.М. Руденко // Збірник науково-технічних праць «Науковий вісник ЛНТУ України». – 2015. – № 25.7 – С. 205-210.

**Климець Н.М.**, студентка 4 курсу, група П-121 юридичного факультету,  
**Величко А.А.**, старший викладач кафедри правового регулювання економіки  
*Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій*  
*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*  
e-mail: pushist20@yandex.ru

### **Колізійні норми спадкового права в міжнародному приватному праві за наявністю іноземного елемента**

Спадкове право відіграє значну роль в міжнародному приватному праві. Спадкове право України та більшості країн світу має 2 основоположні форми спадкування, такі як: спадкування за заповітом, коли особа на свій розсуд і свої вподобання розпоряджається своїм майном, а також щодо захисту інтересів своєї сім'ї – це спадкування за законом. Спадкодавці мають право переходу їхнього майна не тільки до громадянин держави в якій він проживав, але і до інших країн світу.

Проблемамою спадкових відносин з іноземним елементом, є те що не завжди звернувшись до національного законодавства можна устаткувати всі питання. Відповідно законодавство в країнах має певні відмінності, і тому не зрозуміло, якими законодавчими актами, якої держави потрібно керуватися.

Відповідно до вищезазначеного, можна сказати, що є низка певних проблем пов'язаних з регулюванням спадкових відносин, щодо іноземного елемента, дане питання є вкрай актуальним на сьогодні, адже воно має важливе значення для більшості громадян світу.

Метою даної статті є дослідження колізійних питань, щодо спадкових прав інземних громадян та сформулювати певні пропозиції щодо усунення прогалин в законодавстві.

Певні колізійні розбіжності спадкових відносин щодо іноземного елемента, були досліджені певними науковцями такими як: А.С. Довгерта, Г.К. Дмитрієвої, Ю.О. Заїки, О.Р. Кибенко, Л.А. Лунца, З.В. Ромовської, С.Я. Фурси та Є.І. Фурси, Г.С. Фединяк та Л.С. Фединяк, Я.М. Шевченко та інших. Також такому питанню є присвячені і певні міжнародні акти, такий як: Закон України «Про міжнародне приватне право», в цьому законі є окремо присвячений розділ , щодо спадкових прав.

Для врегулювання даного питання застосовуються методи: колізійний та матеріально-правовий. По темі статті більше уваги будемо звертати на колізійний метод. Пункт 3 ст. 1 Закону України «Про міжнародне приватне право» [1] встановлює, що колізійна норма – це норма, що визначає, право якої держави може бути застосоване до правовідносин з іноземним елементом. Отже, колізійна норма не регулює відносини по суті, вона лише вказує, норми якої держави необхідно застосовувати для регулювання правовідносин з «іноземним елементом» [2, с. 13].

У працях вчених термін «колізія» трактується по-різному: одні автори розглядають у колізії декілька неузгоджених між собою норм права (Н. Александров, М. Шаргородський), інші – одночасну дію різних норм щодо однієї й тієї ж ситуації (А. Черданцев), деякі характеризують його як зіткнення, протиріччя, конфлікт (С. Алексєєв), окремі автори визначають колізію як ситуацію, що виникла перед органами держави, вирішують питання, пов'язані з можливим застосуванням одного з декількох різнонаціональних законодавств (І. Лунца).

У сучасній доктрині зазначається, що колізійна норма – це норма, що визначає, право якої держави регулює відносини з іноземним елементом або вказує на законодавство правової системи, яке слід застосувати до певного правовідношення [3, с. 49].

Колізійна норма, на відміну від матеріально-правової, не регулює права та обов'язки суб'єктів, а вказує на правопорядок, який застосовують у разі конфлікту між державами. Тобто особливість такої норми полягає в тому, що вона не вказує на певну відповідь в примиренні, а лише вказує на певний правопорядок, за яким уже визначаються певні права та обов'язки.

В кожній державі по-різному встановлюється перехід спадкового майна до спадкоємця. Так як кожна держава регулюється різними обставинами: які по традиціях, релігії, відповідно до певної певної правової системи держави.

Закон України «Про міжнародне приватне право» передбачає, що спадкові відносини регулюються правом держави, у якій спадкодавець мав останнє місце проживання, якщо спадкодавцем не обрано в заповіті право держави, громадянином якої він був. Вибір права спадкодавцем буде недійсним, якщо після складення заповіту його громадянство змінилося [1]. Отже, для врегулювання спадкових відносин є право держави останнього проживання спадкодавця.

В Законі України «Про міжнародне приватне право» передбачений виняток: спадкодавець у заповіті має право обирати право держави, громадянином якої він був[3]. Однак такий вибір права буде недійсним, якщо спадкодавець після складення заповіту змінив громадянство.

Щодо спадкування нерухомого майна, то згідно Законом України «Про міжнародне право», то спадкування нерухомого майна, буде регулюватися нормативно-правовими актами тієї держави на території якої буде знаходитись нерухоме майно. Тобто для врегулювання спадкового нерухомого майна з іноземним елементом і немає значення воно перебуває в Україні чи в іншій державі, буде застосовуватись одна і та сама колізійна норма – право держави, на якій знаходиться дане майно.

Підводячи підсумки, визначаємо, що Закон України «Про міжнародне приватне право» врегулює приватні відносини з іноземним елементом, вирішує більшість проблем спадкування, які потребують міжнародно-правового врегулювання. На законодавчому рівні питання міжнародного приватного права врегульовано єдиним законодавчим актом. Найбільш поширеними критеріями колізійних прив'язок у сфері спадкування є: закон громадянства спадкодавця; закон останнього місця проживання; закон звичайного місця перебування; закон місця знаходження майна; закон національного режиму. Регулювання спадкування нормами національного матеріального права забезпечується багатьма історично сформованими правовими інститутами, які від країни до країни відрізняються ступенем детальності регулювання. В Україні законодавчі акти щодо спадкування, потребують вдосконалення надалі.

#### Список використаних джерел:

1. Про міжнародне приватне право: Закон України від 18.03.2004 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2709-15>
2. Міжнародне приватне право : [навчальний посібник] / за ред. С.Г. Кузьменка. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 316 с
3. Феденяк Г.С. Міжнародне приватне право : [підручник] / Г.С. Феденяк, Л.С. Феденяк. – 3-тє вид., доп. і перероб. – К. : Атіка, 2003. – 544 с. 24.

**Козинець І.Г.**, ст. викладач  
кафедри цивільного, господарського, адміністративного права та процесу  
**Акуленко Л.М.**, студентка 4 курсу, група СР-121, факультет соціальної роботи  
*Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій  
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)  
e-mail: laws.inst.411@ukr.net*

#### **Державний борг України: поточний стан та ризики**

Розвиток національної фінансової системи на ринкових засадах, інтеграція економіки України у світове господарство, наявність значних обсягів накопиченого державного боргу та продовження практики фінансування державних витрат шляхом формування нових державних боргів потребує вивчення даної проблеми та аналізу її ризиків. Наявність державного боргу, його розміри, розміщення і методи погашення прямо чи опосередковано впливають майже на всі сторони економічного життя країни: дефіцит державного бюджету, розмір грошової маси в обігу, що визначає темпи інфляції, звуження чи розширення сукупного попиту та пропозиції тощо. Держава не в змозі ефективно надавати послуги, якщо вона вимушена виплачувати значні відсотки за борги. Економіка не може зростати, якщо макроекономічне середовище нестабільне та несприятливе. Це робить державний борг не просто засобом залучення коштів для фінансування державних потреб, а проблемою держави за його неправильного використання. Водночас нарощування внутрішнього та зовнішнього боргу супроводжуються значними фінансовими ризиками. Отже, державний борг є досить гострою проблемою України на сьогодні.

Дослідженню проблематиці державного боргу присвячені праці таких учених, як: В. Андрущенко, І. Заверуха, Н. Зражевська, Т. Вахненко, В. Козюк, В. Лісовенко, А. Нестеренко, Я. Онищук, В. Федоров, та інших. В їх працях висвітлені теоретичні та практичні аспекти формування й особливості державного боргу, його розвиток, аналіз та управління з акцентуванням уваги на проблемі бюджетного дефіциту й державного боргу.

За своєю суттю загальне поняття боргу асоціюється з декількома органічно пов'язаними складовими, такими як боржник, кредитор, обсяг зобов'язання, дата виникнення, дата погашення, витрати стосовно використання коштів, отриманих у борг, гарантії (забезпечення). При оцінці державного боргу вихідні положення аналогічні. Економісти, фінансисти, юристи теоретики й практики подавали в різні часи своє бачення і розуміння категорії державного боргу, його суті, змісту, форми, правової бази, механізмів управління ним [2, с.53-67; 3, с.437-439; 4, с.445-450]. Окрему низку концептуальних протистоянь у науковому середовищі щодо державного боргу формують позиціонування його як тягаря для економіки країни, тотожність індивідуальному боргу та поділ на внутрішню і зовнішню складові [5, с.85-101].

Бюджетний кодекс України, зокрема стаття 2, дає легальне визначення терміну «державний борг». Державний борг - це загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають внаслідок державного запозичення [1]. З цього визначення державного боргу зрозуміло, що йдеться і про внутрішній, і про зовнішній державний борг. Внутрішній державний борг виникає

у зв'язку із залученням коштів від вітчизняних кредиторів у національній валюті. Зовнішній державний борг - сукупність заборгованості держави за позичками на зовнішньому ринку. Він складається з: позик на фінансування державного бюджету та погашення зовнішнього державного боргу; позик на підтримку національної валюти; позик на фінансування інвестиційних та інституціональних проектів; гарантій іноземним контрагентам щодо виконання контрактних зобов'язань у зв'язку з некомерційними ризиками.

Станом на вересень 2015 року величина державного боргу досягла критичного рівня у 90% ВВП [6]. Це стало наслідком декількох факторів: значного накопиченого боргу, що продовжує зростати, глибокого спаду ВВП, девальвації гривні, що спричинило курсову переоцінку валютної складової боргу. У результаті, уряд виявився неспроможним обслуговувати борги за рахунок державного бюджету, що обумовило об'єктивну необхідність у реструктуризації. Крім того, це вимога програми МВФ «Механізм розширеного фінансування» (боргова реструктуризація включена як складовий елемент програми).

Поточна економічна ситуація в Україні характеризується загрозливим зростанням боргового навантаження, що виступає одним з базових факторів гальмування розвитку економіки країни.

Отже, основними причинами зростання обсягу державного боргу в 2014 році та на початку 2015 року стали наступні:

- безпрецедентна політична криза, анексія АР Крим та тривалий військовий конфлікт на сході країни;
- глибока економічна рецесія, викликана перегрупуванням економічних зав'язків з міжнародними партнерами та руйнуванням інфраструктури та промислових об'єктів на частині території країни;
- фінансування за рахунок державних запозичень дефіциту державного бюджету, зростання якого обумовлене в значній мірі збільшенням витрат на оборону та обслуговування державного боргу;
- необхідність потужної державної підтримки державних підприємств та банків.

Протягом перших місяців 2015 року відбувалась потужна девальвація національної валюти, та перерахунок показників за новим офіційним курсом (21,048 грн./дол. США станом на 01.06.2015 року) показав відповідне зменшення загального обсягу внутрішнього державного боргу, приведеного в еквіваленті іноземної валюти, - до 24,14 млрд. дол. США (-6,86 млрд. дол. США). Обсяг внутрішнього боргу, номінований у національній валюті, за цей період тільки збільшувався - до 508,15 млрд. грн. (+19,27 млрд. грн.).

Причиною різкого зниження курсу гривні стала відмова НБУ від використання індикативного курсу на валютному ринку та припинення щоденних індикативних валютних аукціонів, що допомагали абсорбувати незадоволений попит, з метою забезпечення єдиного курсу на рівні ринкового, згідно з офіційними заявами керівництва Центробанку. В цих умовах НБУ змушений був повернутись до адміністративних заходів врегулювання ситуації на ринку, що згодом спричинило деяке зміцнення курсу гривні. В той же час, додатковий тиск на курс національної валюти чинила практика надання Національним банком кредитів рефінансування в гривні, що може бути охарактеризована як лише відносно виважена та непрозора, а також недостатній контроль за напрямками використання комерційними банками таких кредитів.

Девальвація національної валюти дозволяє урядові розраховуватися за внутрішніми боргами, що дешевшають разом із зниженням курсом гривні, меншими обсягам валютних ресурсів, зокрема, отриманих від міжнародних фінансових організацій [6].

Але, разом з тим валовий державний борг до ВВП збільшився з 41% ВВП у 2013 р. до 94% у 2015 р. [7]. Основним фактором зростання боргового навантаження на ВВП країни виступило фактичне скорочення ВВП. Оскільки зовнішні ринки капіталу на поточному етапі є закритими для України, основними джерелами отримання кредитних валютних надходжень є залучення фінансових ресурсів від Міжнародного валютного фонду, Світового банку та деяких інших структур.

Падіння ВВП мало вплив й на вартість обслуговування боргу, яка подвоїлася з 2013 р. до 2015 р. і за результатами цього року досягне 20% ВВП країни. Одночасно з падінням ВВП України та девальвацією національної валюти зазнала суттєвих змін структура державного боргу, виражена у гривні. Тобто, якщо на початку 2014 р. відношення державного зовнішнього і внутрішнього боргу на рівні 50/50, то вже на початку 2015 р. частка зовнішнього боргу суттєво зросла. Крім курсової переоцінки зростання зовнішнього боргу відбулося внаслідок зовнішніх запозичень від міжнародних організацій. У 2015 році Україна мала б сплатити 238,819 млрд. гривень за всіма видами державних запозичень, із них у серпні-грудні - 103,52 млрд. гривень. При цьому джерелом обслуговування боргу значною мірою є нові запозичення, які лише погіршують фінансовий стан держави [6].

Основою внутрішнього боргу є облігації внутрішньої державної позики (ОВДП), які емітує Міністерство фінансів України. У другій половині 2014 р. та на початку 2015 р. спостерігалось динамічне нарощення емісії ОВДП.

І особливо цікавим є факт, що саме Національний банк України був основним покупцем емітованих у 2014-2015 рр. ОВДП. Це пояснюється тим, що в контексті різкого спаду в економіці в уряді виник глибокий дефіцит фінансових ресурсів і з метою покриття витрат Державного бюджету уряд залучав емітовані НБУ гривневі ресурси. Саме така монетарна політика сприяла продовженню девальвації гривні до долару США у кінці 2014 р. та на початку 2015 р. (з 12 грн./дол.США до 23 грн./дол.США). У подальшому для зняття монетарного тиску на гривню урядом



було запроваджено бюджетну децентралізацію в результаті якої уряд зменшив свої витрати на регіональному рівні [7].

Суттєве збільшення державного боргу породжує ризики гіперінфляції та збереження хронічно високих бюджетних дефіцитів, які створюватимуть перешкоди для відновлення інвестиційного процесу і переходу економіки на траєкторію стійкого зростання.

До ризиків державного боргу можна віднести ризики, пов'язані з неоптимальною структурою зобов'язань за ознакою процентної ставки, валюти деномінації зобов'язань і термінів погашення боргу (процентний - ризики збільшення плаваючих ставок, вбудованого відсоткового опціону, інфляційний, зменшення плаваючих ставок та ризик розриву між ставками активів і пасивів; і валютний - ризики девальвації, вбудованого валютного опціону, індексованих до валютного курсу цінних паперів та ризик ревальвації); ризик рефінансування (ризик дорожчих запозичень, неможливості здійснення запозичень та ризик зсуву/деформації кривої дохідності). Окрему групу складають ризики, пов'язані з можливістю здійснення витрат у зв'язку з наданням державою кредитів за рахунок коштів, залучених нею, або з наданням державних гарантій (кредитний - ризики контрагента і застави, ризики при активному управлінні, розміщенні коштів єдиного казначейського рахунку та ін.) [2, с.218].

Україна почала переговори щодо реструктуризації зовнішнього боргу в березні 2015 р, одразу після того, як отримала перший транш за програмою розширеного фінансування МВФ. Наприкінці травня Верховна Рада ухвалила закон, який надає право уряду запроваджувати тимчасовий мораторій на виплату комерційних боргів. Україна пропонувала кредиторам відтермінувати виплати й списати суттєву частину боргу (за повідомленнями ЗМІ, до 40-50%). Кредитори заявляли, що погоджуються на відтермінування виплат і зниження платежів за купонами, але проти списання частини основної суми боргу.

27 серпня 2015 року Україна та Спеціальний комітет кредиторів, до якого входять основні кредитори України (які володіли бондами України на суму \$9 млрд): Franklin Advisors Inc.; BTG Pactual Europe LLP; TCW Investment Management Company; T.Rowe Price Associates Inc. домовилися про попередні умови щодо реструктуризації 14 державних та гарантованих державою єврооблігацій із загальною основною сумою приблизно 18 млрд. дол. США. Згідно з домовленістю з групою найбільших власників українських суверенних єврооблігацій:

– Україні списують 20% основної суми боргу - 3,6 млрд. доларів США. Це зменшує суверенний, гарантований та квазі-суверенний борг України, що знаходиться у приватних інвесторів, з \$19.3 млрд. до \$15.5 млрд.

– Обмін реструктуризованих облігацій на 9 нових серій, виплата основної суми боргу за якими відбудеться після періоду дії Механізму розширеного фінансування МВФ (2015 - 2018 рр.). Сплата за основною сумою відбуватиметься дев'ятьма рівними частинами з 2019 р. по 2027 р.

– Пролонгація виплат за боргами, що залишились - подовжують термін усіх випусків єврооблігацій на 4 роки (з 2015 - 2023 рр. на 2019 - 2027 рр.).

Натомість Україна буде сплачувати:

1. вищу відсоткову ставку для 80% боргу, що залишився (7,75% замість 7,2% в середньому по поточним єврооблігаціям)

2. випуск нового Інструменту компенсації вартості - тобто додатково до нових облігацій власники отримають спеціальні цінні папери, виплати за якими прив'язуються до показників зростання реального ВВП протягом 2021-2040 років [7].

Експерти вказують на такі основні наслідки угоди для України:

Позитивні:

– Добровільна реструктуризація зменшить значні макроекономічні ризики.

– Реструктуризація зовнішнього боргу - одна з рекомендацій програми розширеного фінансування МВФ.

Тому Угода про реструктуризацію - це можливість для наступного траншу від МВФ.

– Україна отримала відстрочку на виплату тіла боргу до 2019 р. Це допоможе стабілізувати валютний ринок і банківський сектор, а також інфляційні очікування і бізнес-очікування фірм і споживачів. Економіка отримає значні додаткові ресурси в умовах важкої кризи і зможе відновити зростання.

Проблематичні:

– Недостатній відсоток списання. Від початку Україна пропонувала вдвічі більше списання – 40% боргу (Греція свого часу отримала списання 52%).

– На відміну від Греції Україна не домоглася зниження відсоткових ставок, навпаки вони незначно зросли (до 7,75% на рік). Греція платить 2,5% за своїми боргами, Україна – 2,1% під гарантії уряду США і близько 3% за кредитами МВФ.

– Поріг, за якого Україна виплачує кредиторам додаткові суми, є досить низьким. Україна взяла на себе зобов'язання протягом 20 років виплачувати кредиторам додаткові суми, якщо економіка зростатиме більше 3% на рік і якщо розмір економіки (річний ВВП) перевищить \$125 млрд. Тобто платежі запускаються, коли економіка ще не вийде на докризовий рівень 2013-2014 р. (тоді ВВП становив \$180 млрд та \$130 млрд. відповідно). Крім того, показник зростання ВВП у 3% - цілком досяжний протягом кількох наступних років. За підрахунками експертів

VoxUkraine, залежно від різних сценаріїв розвитку економіки України (сценаріїв зростання і падіння економіки), вартість виплат за Інструментом компенсації вартості може або перевищити суму списання боргу (\$3,6 млрд), або не досягнути цієї суми.

– Невирішеним залишається питання боргу перед Росією у 3 млрд дол.США, який Україна має виплатити 25 грудня 2015 р. Цей борг оформлений у євробондах, а відтак, Україна розглядає його як приватний борг, оскільки ці папери міг придбати будь-який інвестор, також Росія могла продати їх. Тому Україна пропонує, щоб російські євробонди також були включені у перелік зобов'язань, що підлягають реструктуризації. Однак Росія оголосила, що відмовиться брати участь у реструктуризації. Україна наполягає, що Росія «не отримає кращих умов погашення цього боргу, ніж інші Кредитори». Механізмів вирішення питання з російськими євробондами в угоді щодо реструктуризації немає [7].

Отже, проаналізувавши статистичні дані, стає зрозумілим, що державі необхідно мати в арсеналі ряд інструментів впливу, які дозволять проводити ефективний вплив на державний борг. Практика останніх років довела, що чітко сформульованої політики управління державним боргом в державі не існує, або можна говорити, що вона недостатньо ефективна, реагує із запізненнями і не дозволяє оперативно втручатись у вирішення найбільш актуальних проблем, які виникають у фінансовій системі.

Станом на вересень 2015 року величина державного боргу досягла критичного рівня у 90% ВВП і перед урядом України гостро постало питання - удосконалення механізму управління державним боргом. Від характеру врегулювання механізму управління державним боргом залежить бюджетна дієздатність держави, стабільність національної валюти та економіки, а відтак і фінансова підтримка іноземних держав і фінансових організацій.

#### Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс] // Верховна Рада України - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Заверуха І.Б. Державний борг України: проблеми правового регулювання: монографія / І.Б. Заверуха. – Л.: Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2006. – 309 с.
3. Нестеренко А.С. Визначення природи державного боргу /А.С. Нестеренко [Електронний ресурс] // Актуальні проблеми держави і права. – 2007. - Режим доступу: <http://www.apdr.in.ua/v35/98.pdf>
4. Федоров В. А. Державний борг як ознака сучасної держави /В.А. Федоров // Актуальні проблеми держави і права.–2009.–Вип.50 - С.444-452.
5. Лісовенко В. В. Державний зовнішній борг України: оптимізація формування та управління : монографія / В. В. Лісовенко. – К.: Світ, 2008. – 222с.
6. Аналітичний огляд стану державного боргу та його впливу на фінансовий ринок України станом на 01.09.2015 [Електронний ресурс] // Національне рейтингове агентство «Рюрік» - Режим доступу: [http://rurik.com.ua/documents/research/REVIEW\\_debt.pdf](http://rurik.com.ua/documents/research/REVIEW_debt.pdf).
7. Державний борг України: оцінка ризиків загострення ситуації до кінця 2015 р [Електронний ресурс] // «Нова Україна» - Інститут стратегічних досліджень - Режим доступу: <http://newukraineinstitute.org/media/news/572/file/Debt0710.pdf>.

**Корзюк А.В.**, студентка 4 курсу, група П-122, юридичний факультет,

**Величко А.А.**, старший викладач

*Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій*

*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

e-mail: [nastyapod@ukr.net](mailto:nastyapod@ukr.net)

#### Криміналістична характеристика зґвалтувань

Проблема насильства існує стільки ж часу, скільки розвивається людство. Насильство є невід'ємною частиною життя людей і тварин. Однак вбивство однією твариною іншої не сприймається нами так, як насильство серед людей. Яким би жорстоким не було насильство у природі, воно не підпадає під жодні правові норми. Будь-яке насильство у тваринному світі відповідає природним нормам, є цілком нормальним явищем. Насильство у людському середовищі тісно пов'язане з проблемою моралі, тобто сукупності звичаєвих норм, усталених поглядів, пов'язаних з різними аспектами людського життя. Саме керуючись мораллю, людина може встановити, що треба вважати насильством. Хоч моралі притаманно багато консервативних рис, вона зазнає істотних змін з розвитком людського суспільства.

У наш час насильство породжує покарання. Однак це не призвело до його зникнення. Можна сказати, що насильство — це якість, яка певною мірою притаманна людській психіці. І ніякі моральні постулати не можуть викоренити схильності людей до насильства. Проблема насильства була і є актуальною проблемою людського суспільства.

Зґвалтування, тобто статеві зносини із застосуванням фізичного насильства, погрози його застосування або з використанням безпорадного стану потерпілої особи, відповідальність

за вчинення якого передбачена ст. 152 КК, є найбільш тяжким злочином проти статевої свободи та статевої недоторканості особи. Специфіка розслідування цих злочинів зумовлена їх характером, необхідністю детального вивчення не тільки обставин події та потерпілої особи, підозрюваних, обвинувачених, а й різноманітних сторін їх особистого, також інтимного життя. Криміналістична характеристика цього злочину складається з таких елементів: спосіб вчинення та приховування злочину; найбільш характерні сліди, що пов'язані з насильницьким статевим актом; особа злочинця; особа потерпілої чи потерпілого; місце і час вчинення злочину; обстановка вчинення злочину.

Найбільш характерними слідами зґвалтування є розірваний одяг потерпілої особи; сліди боротьби й подолання опору на тілі як потерпілої особи, так і підозрюваного (подряпини, синці, укуси тощо); сліди боротьби на місці вчинення злочину; сліди виділень із людського організму (сперми, крові, слини тощо) на білизні.

Серед злочинців значна кількість неповнолітніх, поведінка яких відрізняється агресивністю, призводить до тілесних ушкоджень, цинічних образ, знущання, приниження честі й гідності особи.

Місцем вчинення злочину найчастіше бувають відлюдні місця, покинуті будівлі, підвали й горища багатоповерхових будинків, квартири жертви або насильника, підсобні приміщення; в теплу пору року - парки, сквери, береги водоймища або інші місця відпочинку та ін [1].

Нерідко потерпілими від зґвалтування є неповнолітні, а насильниками — особи, які проживають з ними в одній родині, де стосунки між дорослими бувають надзвичайно складними.

Особливо важко з'ясувати поведінку потерпілої особи, що передувала зґвалтуванню. Іноді вона у випадках, коли існує реальна загроза сексуального нападу, поводить себе необережно, розв'язано. Така поведінка потерпілої може бути активною (вживання спиртного, прояви ласки) або пасивною (недостатньо активна протидія), що вводить насильника в оману.

Необхідно також враховувати, що після порушення кримінальної справи на потерпілу особу, як правило, здійснює вплив винний або його родичі (умовляння, обіцянка одружитися, пропонування грошей, подарунків тощо).

На практиці трапляються випадки, коли потерпілі на стадії розслідування викривають винуватця, дають свідчення про факт зґвалтування, але в судовому засіданні, під впливом родичів чи інших заінтересованих осіб, відмовляються від даних раніше показань.

Криміналістична характеристика складається з таких елементів:

- а) способів чинення та приховування злочину;
- б) найбільш характерні сліди, пов'язані з насильством;
- в) особа злочинця;
- г) особа потерпілої (чи потерпілого);
- г) місце і час вчинення злочину;
- д) обстановка злочину[2].

Дії безпосередньо за вчинення розглянутого злочину умовно можна представити як два взаємопов'язаних елементи: операції з придушення волі і подолання опору потерпілої; вчинення статевого акту з жертвою. Придушення волі полягає у фізичному або психічному впливі на потерпілу. При цьому воля потерпілої може бути зломлена і її опір може бути відразу ж усунуто. Під фізичним насильством як елементом способу вчинення зґвалтування слід розуміти вплив на організм іншої людини проти її волі. Воно може виражатися в побоях, уколах, порізах і т. п., що здійснюються з використанням знарядь, засобів і без застосування таких.

Закон передбачає і таку ознаку способу зґвалтування, як використання безпорадного стану потерпілої. Психічна безпорадність - особливий стан, в силу якого особа не розуміє чи невірно оцінює характер вчинюваних з нею дій (це стан алкогольного сп'яніння, похилого віку, душевна хвороба, малолітній вік тощо). Застосування різних погроз також розглядається як різновид психологічного насильства.

Фізична безпорадність - нездатність особи чинити фізичний опір (через хворобу, фізичні вади, похилий вік, у деяких випадках алкогольне сп'яніння тощо). Для правильної оцінки стану потерпілої як безпорадного необхідно проведення відповідних експертиз. До фізичного насильства слід відносити і обмеження свободи, яке пов'язане з безпосереднім механічним впливом на тіло потерпілої (наприклад, зв'язування, утримання руками тощо), оскільки воно створює загрозу заподіяння шкоди здоров'ю і тілесній недоторканості людини[3].

Не кожне зґвалтування можна передбачити. Жінка може бути одна і зенацька побачити перед собою чоловіка, який сильніший за неї, при цьому хоче схилити жінку до статевих зносин. Діяти слід негайно і пам'ятати свою мету: втекти. Спеціалісти з питань зґвалтування пропонують два типи поведінки: пасивне і активне протистояння.

Спочатку жінка застосовує пасивний опір, а потім, якщо це безнадійно, потрібно перейти до активного опору. Пасивне протистояння включає, все що необхідно, щоб виграти час: жінка може говорити з гвалтівником, сказати, що у неї захворювання, яке передається статевим шляхом, або викликати у себе блювання. Для застосування пасивної тактики, в яку включається все, за винятком фізичного опору проти гвалтівника, потрібно проявити стійкий характер, щоб відволікти нападника, або заспокоїти його. Можна застосувати інші методи, якщо жінка помічає, що нападник стає більш агресивним і жорстоким. Але під час бесіди не треба давати завести себе в ще більш ізольовану місцевість. Не слід забувати про один із самих ефективних видів пасивного протистояння – пронизливий крик.

Друга можливість – енергійно і негативно реагувати: сказати нападнику коротко і ясно, що жінка не підкориться його бажанню. Якщо це стається на побаченні, жінка може застосувати шоковую тактику, називаючи гвалтівника тим, ким він являється. Крики: “Це зґвалтування! Я викличу поліцію!” можуть змусити нападника подумати, чи слід продовжувати спробу зґвалтування.

Якщо розмова не допомагає, не бійтеся перейти до активного протистояння. Жінкам може бути важко протистояти, тому що їм все життя говорили, щоб вони були ввічливими, пасивними і покірними, але не тоді коли це загрожує зґвалтуванням. Тому жінці необхідно відразу зважитись на протистояння, щоб під час нападу не втратити дорожочинний час із-за нерішучості. “Будь сміливою, не бійся. Твій страх є найсильнішою зброєю нападника” (Лінда Лідрей). Не потрібно хвилюватися, за те що жінка може бути грубою, або виглядати смішно. “Краще бути грубою, ніж зґвалтованою”. Жінки, які успішно протистояли гвалтівникам, досягли переважно цього активним способом, і при цьому застосовували не одну тактику: вони кусались і кричали. Якщо захист неможливий, жінка повинна спробувати зробити що-небудь, щоб пізніше можна було впізнати гвалтівника (дряпати, рвати одяг та ін.). Якщо ж це все таки сталося, криміналістична тактика передбачає наступне :

1. Не приймаючи ванни, душу негайно звернутися до лікаря;
2. Якщо є можливість, попросити консультанта з питань жертв зґвалтування, супроводжувати жінку під час виконання медичних і правових справ;
3. Якнайшвидше повідомити в міліцію. Консультанти радять заявити в міліцію для безпеки постраждалої жінки та інших жінок. Запізнла заява не буде переконливим доказом;
4. Не знешкоджувати ніяких доказів. Не потрібно митися, переодягатися, мити волосся або причісуватися і знищувати відбитки пальців або сліди;
5. Медичний персонал збере докази зґвалтування і обстежить чи жінка не заразилась хворобою, яка передається статевим шляхом, або чи не завагітніла;
6. Зробити все, щоб почувати себе надійно – замінити замки, пожити у подруги[4].

У демократичному суспільстві взаємини між людьми повинні ґрунтуватися на невід’ємних правах людини. За сучасних умов головним їх регулятором і гарантом виступає держава. Попередження злочинів значною мірою залежить від встановлення перешкод антигромадським впливам на формування особистості. Тому в попереджувальній діяльності важливе значення мають норми адміністративного та кримінального права, які повинні забезпечити в подальшому правомірну поведінку особистості. Попереджувальна роль полягає в тому, що вони виконують ці функції в боротьбі зі злочинністю на спеціально-кримінологічному рівні — для попередження конкретних видів злочинів — і на індивідуально-кримінологічному рівні, для профілактичних дій щодо конкретних осіб, які за певних умов можуть скоїти злочини.

#### Список використаних джерел:

1. « Студопедия » [ Електронний ресурс ]/ - Режим доступу : <http://studopedia.org/7-9460.html>
2. « Учебники » [ Електронний ресурс ]/- Режим доступу : [http://www.ukrreferat.com/lib/pravo/crime/25\\_1.htm](http://www.ukrreferat.com/lib/pravo/crime/25_1.htm)
3. «Навчальні матеріали для студентів» [ Електронний ресурс ]/ - Режим доступу : [http://studme.com.ua/159802237500/pravo/metodika\\_rassledovaniya\\_iznasilovaniy.htm](http://studme.com.ua/159802237500/pravo/metodika_rassledovaniya_iznasilovaniy.htm)
4. «УФХ» /Українська Федерація Хортингу [Електронний ресурс] / - Режим доступу : [http://studme.com.ua/159802237500/pravo/metodika\\_rassledovaniya\\_iznasilovaniy.htm](http://studme.com.ua/159802237500/pravo/metodika_rassledovaniya_iznasilovaniy.htm)

**Крамар Т.С.**, студентка 3 курсу, група П-131, факультет юридичний

**Богдан Ю.М.**, старший викладач

*Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій*

*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

e-mail: StarostaP131@i.ua

### Сучасний стан та перспективи розвитку ринку цінних паперів в Україні

На сьогодні цінні папери та ринок цінних паперів являються важливими складовими сучасної економіки. Ці складові забезпечують нормальне функціонування ринкового механізму загалом. На даний час в Україні ринок цінних паперів знаходиться на стадії становлення. Проблеми ринку цінних паперів досліджували такі вчені, як Ю. Лисенков, В. Савченко, С. Липилина, О. Мозговий та інші. У працях цих вчених можна ознайомитися з тлумаченням понять ринку цінних паперів, з його класифікацією та сутністю. Але, варто зауважити, що проблеми ринку цінних паперів не є досконало дослідженими. Це, перш за все, пов’язано з тим, що ринок цінних паперів України часто змінюється, що не тільки створює нові проблеми, але й відкриває нові перспективи.

Як відомо, початковим етапом створення ринку цінних паперів стало те, що почала розвиватися торгівля, яка мала міждержавне значення. В Україні датою створення ринку цінних паперів прийнято вважати рік створення Одеської біржі – 1796 рік [2].

За роки незалежності України було сформовану нормативну базу, яка регулює ринок цінних паперів та відносини, що виникають між учасниками ринку. Але, слід зазначити, що ефективність ринку цінних паперів є досі низькою, а результати діяльності ринку є непродуктивними і не задовольняють його учасників. Наявні проблеми, які заважають нормальному функціонуванню ринку цінних паперів. Зокрема, до таких проблем можна віднести те, що покупці цінних паперів мають низький рівень захисту своїх прав, відсутність рівних умов для здійснення операцій з цінними паперами, низький рівень нормативного забезпечення з питань захисту права власності, що й призводить до виникнення численних конфліктних ситуацій між учасниками ринку цінних паперів та низки інших проблем.

Відповідно до законодавства, ринок цінних паперів є складовою фондового ринку України. Так, за статтею 2 закону України «Про цінні папери та фондовий ринок», Фондовий ринок (ринок цінних паперів) - сукупність учасників фондового ринку та правовідносин між ними щодо розміщення, обігу та обліку цінних паперів й похідних (деривативів) [1]. Слід відмітити, що ринок цінних паперів охоплює як кредитні відносини, також і відносини співволодіння. Ці відносини проявляються через випуск цінних паперів. Законодавець наводить легальне визначення категорії «цінні папери», яке закріплено у ст. 3 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок». Отже, цінним папером є документ установленної форми з відповідними реквізитами, що посвідчує грошове або інше майнове право, визначає взаємовідносини емітента цінного папера (особи, яка видала цінний папір) і особи, що має права на цінний папір, та передбачає виконання зобов'язань за таким цінним папером, а також можливість передачі прав на цінний папір та прав за цінним папером іншим особам.

Як зазначає О. Вівчар, сучасний стан фондового ринку та його структура утворилася внаслідок трансформації економічної системи, яка відбулася в Україні під впливом внутрішніх факторів її розвитку, а також зовнішніх, тобто криз на світових фінансових ринках упродовж останніх років [3, С.179]. На сучасному етапі, основними показниками ринку цінних паперів є обсяг випуску цінних паперів, обсяг торгів на ринку цінних паперів, різноманітність структури фондових інструментів. Такі показники характеризують рівень розвитку ринку цінних паперів.

Протягом останніх років спостерігаються позитивні тенденції розвитку ринку цінних паперів. На думку деяких вчених, цьому сприяло вдосконалення законодавчої бази й покращення нормативної. Також, позитивні результати дало й підвищення рівня захисту прав акціонерів та спрощення процедури емісії цінних паперів. Це призвело до підвищення активності учасників ринку цінних паперів. Зокрема, станом на 2013 рік загальний обсяг, зареєстрованих Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку, випусків цінних паперів становив 39,96 млрд. грн.

Але, не дивлячись на це, є проблеми, які стають значними перешкодами для досягнення остаточної інтеграції ринку цінних паперів України у міжнародний ринок цінних паперів. Як зазначає В. Чернишук, ці проблеми пов'язані із непрезидентським характером ринку цінних паперів України. Адже, близько 90% акцій, які знаходять на ринку цінних паперів України, належать іноземцям. Це можна пояснити тим, що більшість українських компаній не мають уявлення, чим саме займається вітчизняний ринок цінних паперів та в результаті, не можуть довірити йому власні кошти [4, С.98].

На сьогодні ринок цінних паперів України виконує цінову (відіграє велику роль у процесі утворення ринкових цін), комерційну (сприяє отриманню доходу від тих операцій, які здійснюються на ринку цінних паперів), перерозподільну ( відіграє роль у фінансуванні державного бюджету) функції. На сучасному етапі свого розвитку ринок цінних паперів помітно краще виконує покладені на нього функції, ніж в попередніх роках. Але, постає питання у вирішенні таких проблем, як відкритий доступ до інформації, високий ступінь ризиків, порушення прав інвесторів, обмеженість асортименту цінних паперів, які справді використовуються на вітчизняному ринку цінних паперів та інші.

Для вирішення цих питань, потрібно збільшити роль держави на ринку цінних паперів України. Одним з основних елементів державного регулювання ринку цінних паперів є контроль за діяльністю емітентів, професійних учасників ринку, фондових бірж й самоврядних організацій, спрямованих на виявлення та своєчасне запобігання порушенню законодавства на ринку цінних паперів [5, С.26].

Основні тенденції і перспективи розвитку ринку цінних паперів України, у своїй праці визначає З.Г. Ватаманюк. Зокрема вказує що, до них належать: вдосконалення законодавства про цінні папери та фондовий ринок, розвиток інструментів ринку цінних паперів, покращення механізму захисту прав інвесторів та інше [6, С.39].

На нашу думку, з цим можна погодитися, але такий список перспектив не є повним. Для вирішення всіх проблем ринку цінних паперів України, потрібно, крім покращення законодавчої бази, періодично підвищувати рівень компетентності фахівців на ринку цінних паперів, повернути довіру українських компаній, щоб вони могли довірити власні кошти вітчизняному ринку, підвищити рівень інформованості населення про ринок цінних паперів України, створити більш сприятливі умови для обігу цінних паперів іноземних емітентів на території нашої держави та зміцнювати роль держави на ринку цінних паперів України.

#### Список використаних джерел:

1. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу :<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.
2. Поліщук О.А. Сучасний стан та перспективи розвитку фондового ринку України [Електронний ресурс] / О.А. Поліщук. - Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/5\\_SWMN\\_2012/Economics/4\\_97019.doc.htm](http://www.rusnauka.com/5_SWMN_2012/Economics/4_97019.doc.htm).
3. Вівчар О.Й. Сучасні тенденції розвитку ринку цінних паперів в Україні / О.Й. Вівчар // Науковий вісник НЛТУ України – 2011. - №219. - с. 178-182.
4. Чернишук В. Р. Розвиток фондового ринку: проблеми й перспективи / В.Р.Чернишук // Фінанси України. – 2008. - №8.- С. 96-103.
5. Терещенко Г.М. Проблеми становлення та напрямки вдосконалення функціонування ринку цінних паперів в Україні / Г.М. Терещенко // Фінанси України. – 2007. - №6. – С. 24-27.
6. Ватаманок З.Г. Перспективи розвитку ринку цінних паперів в Україні / З.Г. Ватаманок // Фінанси України. – 2007. - №5.- С. 37-42.

**Крамар Т.С.**, студентка 3 курсу, група П-131, факультет юридичний  
Науковий керівник: **Конончук Н.М.**, к.ю.н., старший викладач  
*Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій  
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*  
e-mail: e-mail: StarostaP131@i.ua

### Звичай та його роль у цивільному праві України

Слово «звичай» має багато тлумачень, але всі вони є однорідними. Так, за тлумачним словником, звичай - це загальноприйнятий порядок, правила, які здавна існують у громадському житті й побуті якого-небудь народу, суспільної групи, колективу. Але, це не єдине поняття, яке наводить тлумачний словник. Також у ньому зазначається, що звичай - це ще і усталений, звичний спосіб та манера дії, правила достойної поведінки певного середовища [3]. Вивченням категорії «звичай» та його сутності займалися такі вчені, як І. М. Грозовський, І. Б. Новицький, В. І. Борисова та інші. Зокрема, В. І. Борисова вважає, що звичай – це спосіб зовнішнього виразу і закріплення правових норм [2, с.38].

Слід зауважити, що поки не виникла держава, звичай за своєю природою не мав юридичного характеру. Це пояснюється тим, що поняття «звичай» виникло «за волею» народу. Так, регулюючи певне коло суспільних відносин, він передавався з покоління в покоління і закріплював те, що складалося як результат тривалої практики певного середовища. Тобто, звичай є консервативним. Цим можна пояснити його усталеність в наш час. Звичай давно є регулятором суспільних відносин. Спочатку за допомогою звичаю регулювалися питання ведення господарства, сім'ї та шлюбу, відносини батьків та дітей, відносини всієї общини. Але такі звичаї мали примусовий характер. Общини бачили, що застосування звичаю забезпечує суспільний порядок. Велике значення цей термін мав за часів Давньоруської держави та на Запорізькій Січі. Тоді звичай був таким собі аналогом права, за допомогою якого регулювалися не лише суспільні відносини, що виникали на відповідній території, а і міжнародні відносини тих часів.

На сьогодні звичай має не лише суспільний характер, а і правовий. Але такого характеру він набуває зі здобуттям Україною незалежності, тому що, наприклад, за Радянського Союзу звичай був повністю витіснений з правової системи держави. Так, офіційне тлумачення цього поняття можна побачити, зокрема, у Цивільному кодексі України (далі ЦК України). Так, законодавець дозволяє врегульовувати цивільні відносини за допомогою звичаю, зокрема, звичаю ділового обороту. Так, за статтю 7 ЦК України, звичаєм - є правило поведінки, яке не встановлене актами цивільного законодавства, але є усталеним у певній сфері цивільних відносин [1]. Виходячи з визначення, яке надає законодавець, можна визначити основні ознаки звичаю: 1) звичай – це певне правило поведінки, яке виникло через багаторазове його повторення; 2) офіційне закріплення звичаю є необов'язковим, що і випливає зі змісту статті 7 ЦК України. У частині 2 цієї ж статті зазначається, що звичай, який суперечить договору або актам цивільного законодавства, у цивільних відносинах не застосовується. Іншими словами, відбувається такого роду постановка умови для подальшого застосування звичаю для регулювання цивільних відносин і визначається своєрідне місце звичаю у цивільному праві. Це регулювання звичаєм відносин може відбуватися лише в тому випадку, коли відсутнє офіційне закріплення відповідної норми. Ця стаття дає підстави вважати, що звичай може застосовуватися у будь-яких видах цивільних відносин.

Враховуючи раніше викладене, звичай у цивільному праві України можна розглядати як один із регуляторів цивільних відносин. Але слід враховувати, що звичай є добровільним регулятором цивільних відносин. Це можна пояснити тим, що певні правила поведінки (звичаї), враховують особливості традицій, менталітету народу і таким чином виконуються і дотримуються учасниками цивільних правовідносин на добровільних засадах.

Як зазначалося вище, звичай прийнято розглядати і як джерело права. Зараз, коли Україна має більш розвинене цивільне законодавство, звичай як джерело цивільного права зберігається. Але, варто зазначити, що пряме

визначення звичаю, як джерела цивільного права, в літературі зустрічається досить рідко. Тому, прийнято вважати, що стаття 7 ЦК України закріплює не лише легальне визначення поняття звичаю, а і визначення звичаю як джерела права. Проте, слід звернути увагу на те, що звичай довгий час був єдиним джерелом цивільного права. Серед сьогоденних джерел цивільного права, звичай являє собою перше джерело, яке було відоме всім правовим системам світу. Потрібно відмітити, що сьогоденне розуміння звичаю як джерела цивільного права проходить через призму його тривалої еволюції.

Спочатку, звичай прийнято було вважати усним джерелом цивільного права. Відповідно до цього, велику роль відігравали люди, які вміли правильно тлумачити звичаї. У різних країнах світу цих осіб називали по-різному. Це відбувалося до тих пір, поки не були створені перші збірники письмових законів, в основу яких було покладено звичай. Згодом, значення звичаю як джерела права почало згасати та викорінюватися розвитком правових норм які походили від тодішньої влади.

На сьогоденньому етапі розвитку цивільного права, в певних випадках ЦК України віддає перевагу застосуванню звичаю, але і вказує його місце серед джерел цивільного права. Тобто, є певна неоднорідність застосування звичаю. Наприклад, за статтею 668 ЦК України ризик випадкового знищення або пошкодження товару, проданого під час його транспортування, переходить від продавця до покупця з моменту укладення договору, якщо інше не встановлено договором або звичаями ділового обороту. Тобто, дана стаття говорить про те, що спочатку за джерело потрібно брати до уваги звичай. Але у статті 526 ЦК України говориться, що зобов'язання має виконуватися належним чином відповідно до умов договору та вимог цього кодексу, інших актів цивільного законодавства, а за відсутності таких умов та вимог – відповідно до звичаїв ділового обороту або інших вимог, що звичайно ставляться [4, с. 68]. Таким чином, можна сказати, що звичай знаходиться на другому місці, після договору та законодавства.

ЦК України виокремлює певні види звичаю. Так, стаття 28 ЦК України наводить такий вид як звичаї національних меншин, а стаття 333 ЦК України – місцеві звичаї. Законодавець визначає, що джерелами цивільного права можуть бути і ці види звичаю.

Отже, роль звичаю у цивільному праві України має вираз у наступному : по-перше, він виступає регулятором цивільних правовідносин; по-друге, він є невід'ємним джерелом цивільного права України. Звичай має ще одну властивість – заповнює прогалини в цивільному законодавстві. На нашу думку, це одна з головних властивостей звичаю. Дійсно, в цивільному законодавстві України часто виникають колізії через застосування норм, що регулюють однорідні правовідносини, або повної відсутності регулюючих норм. Всі ці колізії та прогалини учасники цивільних відносин усунути не можуть. Тому, в такому випадку, звичай проявляє ще одну свою властивість - він може стати санкціонованою правовою нормою.

#### Список використаних джерел:

1. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. - № 40–44. – Ст. 356. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
2. Цивільне право України : підручник: у 2 т. / [Борисова В.І. (кер. авт. кол.), Баранова І.М., Жилінкова І.В. та ін.] ; за заг. ред. В.І. Борисової, І.В. Спасібо-Фатєєвої, В.Л. Яроцького. – К. : Юрінком Інтер, 2007. – Т. 1. – 480 с.
3. Академічний тлумачний словник [Електронний ресурс] / Офіційний сайт. – Режим доступу : <http://sum.in.ua/s/zvyčaj>
4. Прилуцький Р.Б. Поняття джерел цивільного права України: потрібні нові підходи / Р.Б. Прилуцький // Право України. – 2008. – № 12. – С. 66–71.

**Крамар Т.С.**, студентка гр. П-131

Науковий керівник: **Шакун Н.В.**, к.філос.н., доцент

*Чернігівський національний технологічний університет ( м. Чернігів, Україна)*

### **Ідея громадянського суспільства в західноєвропейській філософії: генеза і сучасність**

Питання, які стосуються громадянського суспільства, в сучасних умовах займають чимало уваги вчених-правників, політиків, публіцистів, оскільки саме з громадянським суспільством пов'язане становлення демократії, дотримання прав людини та розбудова правової держави в цілому. Сучасні вчені влучно підкреслюють, що поняття громадянського суспільства невід'ємне від сучасного розуміння демократії, оскільки демократичний режим – це не лише чесні вибори, формальні процедури і взаємний контроль органів влади та політиків, це ще й можливість вільної реалізації інтересів громадян, розвитку їхнього потенціалу та ефективного впливу на посадовців [6]. Тому актуальність теми нашого дослідження зумовлюється як теоретичними, так і практичними потребами розбудови демократичної України.

Попри значну увагу до громадянського суспільства, серед науковців не існує до теперішнього часу єдиної точки зору стосовно сутності цього феномену. Водночас існують ґрунтовні дослідження зарубіжного досвіду осмислення громадянського суспільства. Мова йде про праці таких вітчизняних вчених, як А.Карась, А.Колодій,

І.Кресіна, що слугують методологічним орієнтиром нашого дослідження. Предметом нашої уваги був також аналіз трансформацій громадянського суспільства, проведений сучасними зарубіжними вченими: А.Догерті, Дж.Кіном, Ч.Тейлором, Н.Розенблумом та іншими. Безпосередню джерельну базу, яка дозволила розкрити тему дослідження, склали роботи західноєвропейських філософів модерної та постмодерної доби - Т. Гоббса Дж. Локка, Ж.-Ж. Руссо, Ш.-Л. Монтеск'є, І.Канта, Г.Гегеля, К.Поппера, А.Грамші, Р.Патнема та ін.

Уявлення, які склалися про громадянське суспільство на даний час, свідчать про те, що його ідея пройшло тривалу еволюцію. Як зазначають сучасні науковці «ідея громадянського суспільства є одним з найцінніших досягнень світової політико-правової думки. Поняття «громадянське суспільство» склалося не відразу, зміст його формувався та збагачувався поступово. Протягом декількох століть виникали і розвивалися нові концептуальні уявлення щодо сутності громадянського суспільства, його структури та ознак.

Зауважимо, що ідея громадського суспільства визріла у надрах західноєвропейської філософії XVII століття, про що промовисто свідчать праці таких відомих західноєвропейських мислителів, як Т.Гоббс та Дж. Локк. Згодом зустрічаємо її у працях інших європейських вчених. Однак зародки ідеї громадянського суспільства з'являються в західноєвропейській суспільній думці ще до модерної доби. Так, громадянське суспільство вперше згадується в філософських та політичних творах римських юристів та давніх греків. Ще давньогрецький філософ Аристотель у своїх працях розглядав громадянське суспільство. Філософ зазначав, що природа держави виникає раніше ніж природа родини і індивіда. Водночас, на думку мислителя, перед тим, як визначити, що являє собою держава, потрібно визначити, що таке громадянин, тому що держава – це сукупність таких громадян, громадянське суспільство [1, с. 239].

Англійський філософ Томас Гоббс у своєму творі «Левіафан» визначає державу як об'єднання людей в один суб'єкт (civitas), єдину особу, відповідальною за дії якої зробила себе шляхом взаємного договору між собою велика кількість людей. Держава, на його думку, може використовувати силу та всі засоби так, як це необхідно заради миру і загального захисту. Гобс Левіафан [2, с. 323]. В іншій своїй праці «Про громадянина», філософ з одного боку, поєднував громадянське суспільство з державою, а з іншого – протиставляв їй. Він говорив, що держава не пов'язана з громадськими законами, правом, але і підпорядковує собі все, а поняття «громадське суспільство» безпосередньо конкретизує, що саме підпорядковується державі. [8, с. 22]

Протиставлення двох реальностей – громадянського суспільства, що покликане забезпечувати приватні інтереси індивіда і політичної держави, яка повинна забезпечувати реалізацію прав громадян – зустрічаємо у французького просвітника Ж.-Ж. Руссо На думку Ж.Ж.Руссо ці сфери гармонійно доповнюють одна одну, утворюючи ціле.

Ідея громадянського суспільства в подальшому була розвинена родоначальником німецької класичної філософії І.Кантом. Філософ висловлював переконання в тому, що основною метою людського розвитку є досягнення «загального правового громадянського суспільства» [4, с. 944]. І.Кант зазначав, що існування громадянського суспільства можливе лише за умови, коли буде індивідуальна свобода, а примус матиме вигляд закону, перед яким будуть рівні всі. Лише наявності суспільства вільних індивідів можна побудувати правову державу в якій буде подолано хаос і забезпечуватиметься реалізація прав і інтересів громадян.

Велику увагу питанням співвідношення особи, держави, громадянського суспільства приділив Г.Гегель. Слід підкреслити, що рушійною силою історичного розвитку філософ вважав не громадянське суспільство, а державу. Між індивідом і державою існує суспільне середовище – громадянське суспільство. Воно має важливе значення як для конкретної особи, так і для держави. В громадянському суспільстві реалізується сфера особистої особи людини, долається її безправ'я. Водночас громадянське суспільство та індивід підпорядковані державі, адже тільки вона здатна забезпечити справедливість і реалізувати загальність інтересів. Саме тому найрозвиненішою формою дійсної свободи Гегель вважає правову державу.

З поглядами Г.Гегеля не погодився завершувач класичної доби німецької філософії К.Маркс. Філософ унікав різкого протиставлення громадянського суспільства і держави, стверджуючи, що державна політика має вибудовуватися виключно на урахуванні інтересів громадянського суспільства. На думку К.Маркса ефективна взаємодія держави і громадянського суспільства зможе урівноважити публічну владу та індивідуальні інтереси громадян.

Криза уявлень про суспільство, яка виникла у зв'язку зі зміною парадигми філософії в другій половині XIX – на поч. XX ст., спонукала суспільствознавців до створення нових соціальних теорій. Не останнє місце в їх широкому спектрі посіли концепції громадянського суспільства. У праці «Відкрите суспільство і його вороги» [7] К.Поппер міркує над підставами «закритого» та «відкритого» суспільства. Вчений пропонує перетворити суспільство на «відкрите», навчивши людей критично ставитись до табу й ґрунтувати свої рішення на спільному обговоренні й можливостях власного інтелекту

Суттєвий внесок в розробку ідеї громадянського суспільства В XX ст. зробив італієць А.Грамші. Вчений підкреслював, що держава є поєднанням політичного суспільства і громадянського суспільства. На думку А.Грамші, вважати, що примусова сторона держави поступово вичерпає себе в результаті того, що затверджуються все більш значні елементи упорядкованого суспільства (тобто етичної держави чи громадянського суспільства, було б хибно



[3]. Однак, як зазначає А.Крюков, аналітичним дослідженням А.Грамші були притаманні неясності або антиномії: «по-перше, термін тоталітарний використовується ним стосовно як прогресивної, так і регресивної версій. По-друге, А.Грамші розглядав нормативний статус громадянського суспільства іноді як консолідацію системи панування за допомогою забезпечення згоди, іноді як ослаблення і навіть знищення панування. По-третє, А.Грамші розумів вільне суспільство то як плюралістичне, то як монолітне суспільство- державу»[5]

Інші сучасні дослідники громадянського суспільства пов'язували його становлення з громадянською орієнтацією і поведінкою (Р.Патнем), зростанням соціальної солідарності (Т.Парсонс), створенням інститутів громадського мовлення (Ю.Габермас) тощо. В сучасному науковому дискурсі ідея громадянського суспільства розглядається поряд з ідеєю демократії, ринкової економіки, громадських об'єднань, соціального капіталу, громадянських цінностей (довіри, спілкування, солідарності, добровільності, взаємопідтримки тощо).

Отже, ідея громадянського суспільства має давню природу. Попри її суттєву трансформацію впродовж століть, вона не втрачає своєї актуальності і нині, набуваючи різноманітних інтерпретацій. Дослідження західноєвропейського філософського досвіду осмислення громадянського суспільства дозволить проаналізувати шлях європейської демократії та визначити можливість застосування західноєвропейських теоретичних концепцій в умовах трансформації вітчизняної соціальної реальності.

#### Список використаних джерел:

1. Арістотель. Політика [Текст] / Арістотель. – К. : Основи, 2000.
2. Гоббс Т. Левіафан [Текст] // Філософія політики: Хрестоматія у 4-х т. / Авт.-упоряд.: В.П.Андрущенко (кер.) та ін. – К.: Знання України, 2003. – Т.1. – 364 с. – с. 320-324.
3. Грамши А. Партии, государство, общество. Из «Тюремных тетрадей» [Электронный ресурс] / А. Грамши // Новое время. – 1990. – № 12. – Режим доступа : [http://www.hrono.ru/libris/lib\\_g/gramsci04.html](http://www.hrono.ru/libris/lib_g/gramsci04.html)
4. Кант И. Идея всеобщей истории во всемирно-гражданском плане [Текст] /И. Кант // Метафизические начала естествознания. – М., 1999.
5. Крюков О. І. Демократичні інститути як чинник становлення громадянського суспільства. [Електронний ресурс] // Державне будівництво. – 2008. – № 2.. – Режим доступу : [www.nbuv.gov.ua/e-journals/DeBu/2008-2/doc/5/01.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/DeBu/2008-2/doc/5/01.pdf).
6. Мазур О. Інститути громадянського суспільства як чинник модернізації виборчої системи/ О. Мазур// Політичний менеджмент – [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.politik.org.ua/vid/magcontent.php3?m=1&n=63&c=1402>
7. Поппер К. Відкрите суспільство та його вороги. – К.: Основи, 1994. – Т. 2. – 494 с.
8. Струсь К. А. Развитие идеи гражданского общества в истории социально-философской и политической мысли [Текст] / К. А. Струсь // История государства и права. – 2010. – № 12.

**Кучеревская В.К.**, студентка 5 курса, группа ГРВЭД-2, факультет управления  
Научный руководитель: **Костюкова Е.Н.**, магистр экономических наук  
*Академия управления при Президенте Республики Беларусь (г. Минск, Беларусь)*

#### Зарубежный опыт мотивации труда

Мотивация труда относится к числу проблем, решению которых в мировой практике всегда уделялось большое внимание. Отечественные теория и практика мотивации труда, как правило, сводятся к оплате труда, основанной на фиксированных тарифных ставках и должностных окладах, и малоэффективны. Поэтому при формировании систем мотивации труда в организациях, особенно крупных, необходимо использование уже накопленного мировой практикой опыта.

Из всего разнообразия моделей систем мотивации труда в рыночной экономике большинства промышленно развитых стран можно выделить как наиболее характерные японскую, американскую, французскую, английскую, шведскую модели [1, с. 324].

Японская модель характеризуется опережением роста производительности труда по отношению к росту уровня жизни населения, в том числе уровня заработной платы. С целью поощрения предпринимательской активности государством не принимаются серьезных мер по контролю за имущественным расслоением общества. Существование такой модели возможно только при высоком развитии у всех членов общества национального самосознания, приоритете интересов нации над интересами конкретного человека, готовности населения идти на определенные материальные жертвы ради благосостояния страны.

Система стимулирования труда по сравнению с другими промышленно развитыми странами в Японии весьма гибкая. Традиционно она строится с учетом трех факторов: профессионального мастерства, возраста и стажа работы. Размер оклада рабочего, инженера, руководителя низшего и среднего звеньев в зависимости от этих факторов осуществляется по тарифной сетке, с помощью которой определяется оклад (условно-постоянная часть заработной платы работника) как сумма выплат по трем разделам: за возраст, за стаж работы, за квалификацию и мастерство, характеризующиеся категорией и разрядом.

Большинство японских компаний в политике материального стимулирования используют синтезированные системы, сочетающие элементы традиционной (возрастной и новой) трудовой тарификации работников. В

синтезированной системе размер заработной платы определяется по четырем показателям — возраст, стаж, профессиональный разряд и результативность труда. Возраст и стаж служат базой для традиционной личной ставки, а профессиональный разряд и результативность труда являются основой для определения величины трудовой тарифной ставки, называемой «ставкой за квалификацию».

Таким образом, использование трудовой ставки исключает возможность автоматического роста заработной платы вне связи с повышением квалификации и трудовым вкладом работника, усиливая тем самым мотивацию к труду, которая в данном случае прямо зависит от результатов работы [1, с. 325].

Американская модель мотивации труда построена на всемерном поощрении предпринимательской активности и обогащения наиболее активной части населения. Модель основана на социально-культурных особенностях нации — массовой ориентации на достижение личного успеха каждого, а также высоком уровне экономического благосостояния.

В основе системы мотивации труда в США находится оплата труда. Наибольшее распространение получили различные модификации повременной системы оплаты труда с нормированными заданиями, дополненные всевозможными формами премирования.

Ныне одной из самых распространенных в США форм оплаты труда как для основных, так и для вспомогательных рабочих является оплата труда, сочетающая элементы сдельной и повременной систем. В этом случае дневной заработок работника определяется как произведение часовой тарифной ставки на количество часов работы. При невыполнении работником дневной нормы в натуральном выражении работу продолжают до выполнения нормы. Данная система оплаты труда не предусматривает выплату премии, так как, по утверждению американских экономистов, эти суммы уже заложены в высокой тарифной ставке рабочего и окладе служащего. Отличительной чертой рассматриваемой системы является простота начисления заработка и планирования затрат на заработную плату. Однако большинство фирм как в США, так и в других странах склонны к применению систем, сочетающих оплату труда с премированием.

В США широко применяются коллективные системы премирования. Так, при применении системы «Скенлон» между администрацией и работниками предприятия заранее определяется норматив доли заработной платы в общей стоимости условно чистой продукции. В случае прибыльной работы предприятия и образования экономии заработной платы за счет достигнутой экономии создается премиальный фонд, который распределяется следующим образом: 25% направляется в резервный фонд для покрытия возможного перерасхода фонда заработной платы. Из оставшейся суммы 25% направляется на премирование администрации предприятия, 75% — на премирование рабочих. Премии выплачиваются ежемесячно по результатам прошедшего месяца пропорционально трудовому участию работника на базе основной заработной платы. В конце года резервный фонд полностью распределяется между работниками предприятия. Использование этой системы компанией «Мидленд-Росс» позволило на том же оборудовании повысить производительность труда на 16%, сократить текучесть кадров с 36 до 2,6%, вдвое снизить количество нарушителей трудовой дисциплины.

При применении системы «Раккера» премии начисляются независимо от получения прибыли за истекший период. Премии устанавливаются в определенном размере от условно чистой продукции: при этом 25% фонда резервируется, а оставшаяся часть распределяется между рабочими и администрацией. В отличие от системы «Скенлон», эта система не предусматривает коллективного обсуждения распределения премии.

Гибкость системе оплаты труда придают периодические аттестации сотрудников, на основе которых устанавливается уровень оплаты труда работников на последующий период. Зарплата пересматривается, как правило, в первый год работы каждые три месяца, после года работы — раз в полгода или год.

На некоторых американских предприятиях применяется новая система оплаты труда, при которой повышение оплаты труда зависит не столько от выработки, сколько от роста квалификации и числа освоенных профессий. После завершения обучения по одной специальности рабочему присваивается некоторое число баллов. Он может получить прибавку к зарплате, набрав соответствующую сумму баллов. При установлении размера заработной платы определяющими факторами выступают число освоенных «единиц квалификации», уровень мастерства по каждой из них, квалификация по освоенным специальностям.

Основные преимущества, выявленные в процессе внедрения оплаты труда в зависимости от уровня квалификации, сводятся к следующему: повышение мобильности рабочей силы внутри предприятия, рост удовлетворенности трудом, устранение промежуточных уровней управления, сокращение общей численности персонала, в основном за счет рабочих и мастеров. При этом заметно улучшаются внутрипроизводственные отношения, повышается качество работы. По мнению 72% опрошенных менеджеров и рабочих, в результате внедрения на предприятиях такой системы возрастает уровень выработки, снижаются расходы и затраты труда на изготовление единицы продукции [2, с. 321-324].

Французская модель мотивации труда характеризуется большим разнообразием экономических инструментов, включая стратегическое планирование и стимулирование конкуренции, гибкой системой налогообложения. Отличительная особенность ее — включение стратегического планирования в рыночный механизм. Базисом рыночных отношений во французской модели является конкуренция, непосредственно

воздействующая на качество продукции, удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах, уменьшение издержек производства.

В политике оплаты труда французских фирм наблюдается две тенденции: индексация заработной платы в зависимости от стоимости жизни и индивидуализация оплаты труда. Индексы цен на потребительские товары учитываются в оплате труда практически на всех крупных предприятиях, что отражается в коллективных договорах с профсоюзами. Принцип индивидуализации оплаты труда во Франции осуществляется путем учета уровня профессиональной квалификации, качества выполняемой работы, количества внесенных рационализаторских предложений, уровня мобильности работника. Применяют три основных подхода к осуществлению принципа индивидуализации оплаты труда [3, с. 123].

1. Для каждого рабочего места, оцениваемого на основе коллективного соглашения, определяются минимальная заработная плата и «вилка» окладов. Оценка труда каждого работника осуществляется относительно выполняемой работы, а не относительно труда работников, занятых на других рабочих местах. Критериями трудового вклада работника являются количество и качество его труда, а также участие в общественной жизни предприятия;

2. Зарплата делится на две части: постоянную, зависящую от занимаемой должности или рабочего места, и переменную, отражающую эффективность труда работников. Дополнительно выплачиваются премии за высокое качество работы, добросовестное отношение к труду и т. д. Персонал принимает активное участие в обсуждении вопросов оплаты труда в рамках специальных комиссий;

3. На предприятиях осуществляются такие формы индивидуализации заработной платы, как участие в прибылях, продажа работникам акций предприятия, выплата премий.

Во французской модели представляет интерес методика оценки труда (которая, как правило, носит многофакторный характер) и используемые критерии. Содержание этой методики в общем виде сводится к следующему. На предприятиях применяется балльная оценка эффективности труда работника (от 0 до 120 баллов) по шести показателям: профессиональные знания, производительность труда, качество работы, соблюдение правил техники безопасности, этика производства, инициативность. Персонал предприятия при этом делится на 5 категорий. К высшей — первой — относят работников, набравших от 100 до 120 баллов; ко второй — набравших от 76 до 99 баллов и т. д. Одновременно действует ряд ограничений: к первой категории можно отнести не менее 5 и не более 10% работников одного подразделения и одной профессии, ко второй — от 30 до 40%, к третьей — от 35 до 45%. В случае отсутствия на работе от 3 до 5 дней в месяц надбавка сокращается на 25%, в течение 10 и более дней — на 100%.

Преимущество французской модели мотивации труда состоит в том, что она оказывает сильное стимулирующее воздействие на эффективность и качество труда, служит фактором саморегулирования размера фонда оплаты труда. При возникновении временных трудностей фонд оплаты труда автоматически сокращается, в результате чего предприятие безболезненно реагирует на конъюнктурные изменения. Модель обеспечивает широкую осведомленность работников об экономическом положении компании.

Английская модель. В настоящее время в Великобритании существует две модификации системы оплаты труда, зависящие от прибыли: денежная и акционерная, предполагающая частичную оплату в виде акций. Кроме того, предусматривается возможность применения системы колеблющейся заработной платы, полностью зависящей от прибыли фирмы.

На предприятиях Великобритании участие в прибылях вводится тогда, когда в соответствии с индивидуальным или коллективным соглашением в дополнение к установленной зарплате регулярно выплачивается соответствующая доля от прибыли предприятия. В зависимости от базы для исчисления суммы, распределяемой через систему участия в прибылях, различают участие в прибылях, участие в чистом доходе, участие в обороте или образованной стоимости, трудовое доленое участие, чисто трудовое участие.

Доленое участие в капитале предполагает внесение части личных сбережений работников в обмен на акции или облигации фирмы с использованием указанных средств на приобретение основных фондов и оборотных средств. Доленое участие в капитале влечет за собой передачу участникам корпорации части прибыли (дохода), в том числе в виде дивидендов или процентов, выплату пособий или премий предприятия.

Трудовое доленое участие объединяет указанные выше формы. Работник предприятия получает доход по трем направлениям: основная заработная плата, доля от участия в прибыли на основе труда, доля от прибыли на основе вложенного им капитала.

Практическое применение указанных моделей новой системы оплаты труда в Великобритании показало, что доход работников от участия в прибылях в среднем составляет 3% от базового оклада, лишь в некоторых фирмах он достиг 10 % от оклада. После внедрения системы участия в прибылях количество рабочих мест выросло на 13%, при этом средняя зарплата на фирмах с данной системой участия оказалась на 4% ниже, чем в обычных фирмах. Вместе с тем участие в прибылях в форме распределения акций положительно сказывается как на компании, так и на ее служащих, улучшает их отношение к работе, создает благоприятную атмосферу в фирме, стимулирует более

эффективную работу. Вследствие применения системы участия можно ожидать значительного повышения производительности труда.

Шведская модель мотивации труда отличается сильной социальной политикой, направленной на сокращение имущественного неравенства за счет перераспределения национального дохода в пользу менее обеспеченных слоев населения. Начиная с 50-х годов, шведские профсоюзы на переговорах о перезаключении коллективных трудовых договоров проводят политику так называемой солидарной заработной платы, основывающейся на таких принципах: равная оплата за равный труд, сокращение разрыва между размерами минимальной и максимальной заработной платы.

Политика солидарной заработной платы направлена на решение ряда целевых задач. Прежде всего она, наряду с рыночной конкуренцией, дополнительно стимулирует процесс постоянного обновления производства на основе последних достижений науки и техники. При этом соблюдается принцип равной оплаты за равный труд, который в шведской интерпретации означает, что работники разных предприятий, имеющие одинаковую квалификацию и выполняющие аналогичную работу, получают одинаковую заработную плату независимо от результатов хозяйственной деятельности предприятия. Если, например, из 10 предприятий одной отрасли 3 работают высокорентабельно, 5 — на среднем уровне, а 2 — убыточно, то на любом из этих предприятий получают одинаковую заработную плату за одинаковый труд, а именно на среднем уровне, зафиксированном в отраслевом соглашении.

Шведские профсоюзы не позволяют хозяевам низкорентабельных предприятий снижать заработную плату ниже установленного на переговорах по перезаключению коллективных трудовых соглашений общего уровня. Это побуждает предпринимателей либо модернизировать производство, либо закрывать предприятие. Таким образом, политика солидарной заработной платы способствует росту рентабельности предприятий [3, с. 219-221].

Современные тенденции формирования зарубежных систем мотивации труда в обобщенном виде приведены в таблице 1.1 и таблице 1.2.

Таблица 1.1 – Особенности формирования зарубежных систем мотивации труда

Показатели	Япония	США	Франция	Великобритания	Швеция
Страны					
1.Качество работы		+	+		
2.Возраст	+				
3.Квалификация		+	+		
4.Доход				+	
5.Солидарная ЗП					+
6. Профессиональное мастерство	+				

Таблица 1.2 – Отличительные особенности мотивации труда

Страна	Отличительные особенности мотивации труда
Япония	Пожизненный найм Единовременное пособие при выходе на пенсию
США	Сочетание элементов сдельной и повременной систем Участие в прибыли Технологические надбавки, премии за безаварийную работу, длительную эксплуатацию оборудования и инструмента Соблюдение технологической дисциплины Система двойных ставок
Франция	Индивидуализация оплаты труда Балльная оценка труда работника по профессиональному мастерству, производительности труда, качеству работы, соблюдению правил техники безопасности, этике производства Инициативность
Великобритания	Участие в прибылях Долевое участие в капитале Трудовое долевое участие Чисто трудовое участие
Швеция	Дифференциация системы налогов и льгот Сильная социальная политика

Следует отметить, что для формирования систем мотивации труда на предприятиях, необходимо использовать уже накопленный мировой практикой опыт.

Учитывая складывающуюся в республике ситуацию трансформационных процессов, на руководителей ложится ответственность за постоянное совершенствование систем управления деятельностью предприятий в этих условиях. Поэтому руководители нуждаются в познании теоретических основ управления предприятиями в рыночных условиях. Эти основы не могут быть шаблонно перенесены из-за границы. Адаптированность и модификация мирового экономического опыта и знаний – единственно правильный путь в процессе реструктуризации управления их деятельностью.

#### Список использованных источников:

1. Молочников, Н.Р. Организация и мотивация труда: зарубежный опыт / Н.Р. Молочников // Теория и практика общественного развития. – 2011. – № 8. – С. 324–326;
2. Newstrom, J.L., the Managers Bookshelf: A Mosaic of Contemporary Views, 4-th., J.L. Newstrom – NewYork: HarperCollins, 1996. – 446 p.
3. Чемяков, В. Грейдинг - Технология построения системы управления персоналом. / В. Чемяков. - М.: Вершина, 2007. – 294 с.

**Лагута М.А.**, студентка 4 курсу, група П-122, юридичний факультет,  
**Величко А.А.**, старший викладач  
*Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій  
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)  
e-mail: evdji3370@ukr.net*

#### Слідчий експеримент як форма контролю за вчиненням злочину

Під час розслідування злочинів, особливо тяжких (умисних вбивств, розбійних нападів, вимагань, захоплення заручників, незаконного виготовлення зброї, боєприпасів, вибухівок, наркотичних засобів або психотропних речовин, документів, печаток тощо), нерідко виникає потреба (крім перевірки та уточнення показань підозрюваних і обвинувачених) проведення окремих експериментально-дослідницьких дій, спрямованих на встановлення можливості сприйняття особою певних фактів або явищ, здійснення нею конкретних дій, наявності або відсутності певних вмінь і навичок тощо. Такі експериментальні дослідження виконуються шляхом проведення слідчого експерименту.

Слідчий експеримент – це судова слідча дія, чи судове проведення для перевірки одержання доказів шляхом цілеспрямованого впливу на впізнання об'єкти в ході постановки спеціальних дослідів [6, с.388].

Вивчення питання слідчого експерименту стало розроблятися наприкінці 30-х років. Про слідчий експеримент писали П. П. Михаєв та М. М. Семенов, вказуючи, що перевірка показань може бути проведена поряд із зіставленням їх з іншими показаннями і обставинами справи, очною ставкою і оглядом, а також за допомогою дослідів та фактичних перевірок [2].

Як відомо, слідчий експеримент — це окрема слідча дія, яка проводиться з метою перевірки можливості і способу вчинення (за певних умов) тих чи інших дій.

Загалом експеримент (від лат. слова *experimentum* — іспит, дослідження) — це штучна систематична зміна умов явища, що перебуває під наглядом, та його зв'язків з іншими явищами. Слідчий експеримент потрібно відрізнити від експерименту як загальнонаукового методу дослідження, що використовується як пізнавальний прийом під час проведення окремих слідчих дій. Зазначена слідча дія сильним психологічним засобом впливу на його учасників, оскільки отримані результати нерідко наочно свідчать про можливість або неможливість існування певного явища чи події, спростувати які підозрюваним (обвинуваченим) буває доволі складно. Тому слідчий експеримент є необхідним, а часто-густо незамінним способом перевірки та отримання нових доказів.

Слідчий експеримент належить до похідних слідчих дій і проводиться, як правило, не на перших етапах досудового розслідування. Однак, на думку С.І. Новикова та Ш.Ш. Ярамиш'яна, несвоєчасне проведення цієї слідчої дії негативно позначається на якості досудового розслідування, особливо у тих випадках, коли перевіряються обставини, що пов'язані з видимістю, оглядовістю, обстановкою місцевості, яка швидко змінюється [3, с. 10]. У таких випадках слідчий експеримент слід проводити у системі першочергових слідчих дій.

Отже, слідчий експеримент — це пізнавальна слідча дія, суть якої полягає у проведенні досліджень, пов'язаних зі встановленням, перевіркою або оцінкою слідчих версій про можливість або неможливість існування певних фактів, що мають значення для кримінальної справи [4, с. 5].

На думку І.М. Лузгіна, суть експериментального методу дослідження фактів і явищ полягає у такому вивченні об'єкта, коли дослідник активно впливає на нього шляхом створення штучних умов, необхідних для виявлення відповідних властивостей, або шляхом зміни процесу у певному напрямі. Змістом цього методу є будь-які випробування, за допомогою яких виокремлюють явище, що цікавить, з різноманіття інших і пізнають його природу, сутність і походження, що дозволяє дійти достовірного висновку щодо можливості існування у схожих умовах аналогічного явища у минулому або майбутньому [5].

До основних завдань слідчого експерименту належать:

- встановлення точного механізму вчинення злочину;
- перевірка висунутих слідчих версій;
- виявлення причин і умов, що сприяли або перешкождали вчиненню злочину;
- перевірка та уточнення фактичних даних, одержаних за результатами проведених окремих слідчих дій;
- отримання нових доказів;
- встановлення та усунення розбіжностей у показаннях підозрюваних, обвинувачених, свідків і потерпілих;
- визначення меж поінформованості або необізнаності злочинців про подію злочину тощо.

Результати вивчення кримінальних справ дозволяють дійти висновку, що у правоохоронній практиці проводяться такі види слідчих експериментів:

- встановлення можливості спостереження або сприймання якого-небудь факту чи явища;
- встановлення можливості існування якого-небудь факту чи явища;
- встановлення наявності або відсутності у конкретної особи певних професійних вмінь і навичок;
- встановлення можливості вчинення тих чи інших дій за визначений час;
- встановлення послідовності розвитку певної події та механізму злочину чи окремих його елементів;
- встановлення меж поінформованості особи про факти, що цікавлять слідство. [6, с. 394].

Отже, слідчий експеримент вже тривалий час використовується в практичній роботі слідчих і має процесуальне закріплення як самостійна слідча дія, саме тому, слідчий експеримент є найбільш трудомісткою і складною слідчою дією, оскільки у ньому бере участь велика кількість осіб. Проте результати правильно проведеної слідчої дії відіграють важливу роль у процесі доведення вини осіб, які підозрюються у вчиненні злочинів, особливо за їх відмови від раніше наданих показань або у випадку смерті. Зрозуміло, що якісне та ефективне проведення слідчого експерименту вимагає ретельної підготовки, чіткої організації та використання низки тактичних прийомів і комбінацій, що не тільки дозволить одержати правдиві показання, а й та довести причетність певних осіб до злочинної діяльності.

#### Список використаних джерел:

1. Кримінально-процесуальний Кодекс України.
2. Михеев П.П., Семенов М.М. Криміналістика, уголовный и уголовно-процесуальный кодексы (в вопросах и ответах) 2-е изд. – М., 1927. – 165 с.
3. Новиков С.И. Следственный эксперимент при расследовании дорожно-транспортных происшествий: учеб. пособ. / С.И. Новиков, Ш.Ш. Ярамышьян. — К.: КВШ МВД СССР, 1986. — 84 с.
4. Белкин Р.С. Эксперимент в следственной, судебной и экспертной практике / Р.С. Белкин. — М.: Юрид. лит., 1964. — 230 с.
5. Лузгин И.М. Методологические проблемы расследования / И.М. Лузгин. — М., 1973.
6. Салтевський М.В. Криміналістика (у сучасному викладі): підручник / М.В. Салтевський. — К.: Кондор, 2005. — 588 с.

**Лебедева Н.О.**, студентка 2 курсу, група МДМ-5,  
інженерно-економічний факультет

Научный руководитель: **Равино А.В.**, к.э.н., доцент  
кафедры менеджмента и экономики природопользования

*Белорусский государственный технологический университет (г. Минск, Беларусь)*  
e-mail: nadelka00@mail.ru

#### Подписание и ратификация Европейской ландшафтной конвенции

Понятие «ландшафт» является наиболее всеобъемлющим и наиболее важным в жизни всех слоев населения. В это же время ландшафт представляет собой наиболее интегральный и всеобщий ресурс для современной экономики. Именно ландшафтный подход должен быть положен во главу угла при решении ключевых экологических проблем, сохранении историко-культурного и природного наследия Европы. [1]

Устойчивое развитие экономики стран Европы, сохранение и приумножение уникального природного богатства Европы, максимально эффективное использование преимущественно возобновляемых природных ресурсов в целях кардинального повышения качества жизни населения путем обеспечения устойчивого развития на

принципах ландшафтного подхода, – в полной мере возможны лишь на основе сохранения и рационального использования уникальных ландшафтных ресурсов и ландшафтного потенциала Европы.

На мировом и национальном уровне проводится деятельность по формированию совместных инструментов устойчивого развития [2].

Для достижения этой цели многие страны Европейского сообщества по сути уже объединяют свои усилия, подписывая или ратифицируя Европейскую Ландшафтную Конвенцию. Они активно формируют и реализуют свою национальную ландшафтную политику или ее отдельные направления (включая законодательное, научное, практическое обеспечение).

Европейская конвенция о ландшафтах (European Landscape Convention) была принята на 718-ой встрече Комитета Министров Совета Европы (Страсбург, 19 июля 2000 г), выдвинута на подписание 20 октября 2000 г на Конференции Министров по охране ландшафтов (Флоренция) и вступила в силу 1 марта 2004 г.

Настоящая Конвенция открыта для подписания государствами-членами Совета Европы. Она подлежит ратификации, принятию или одобрению. На сегодняшний день ратифицировали Конвенцию Андорра, Армения, Азербайджан, Бельгия, Босния и Герцеговина, Болгария, Хорватия, Кипр, Чехия, Дания, Финляндия, Франция, Грузия, Греция, Венгрия, Ирландия, Италия, Латвия, Литва, Люксембург, Молдова, Черногория, Нидерланды, Норвегия, Польша, Португалия, Румыния, Сан-Марино, Сербия, Словакия, Словения, Испания, Швеция, Швейцария, Македония, Турция, Украина и Великобритания. Два государства подписали Конвенцию: Исландия и Мальта.

Цель конвенции – содействие охране, управлению и планированию ландшафтов и организация европейского сотрудничества по проблематике ландшафтов. Разрабатывая новую территориальную культуру, Совет Европы стремится повысить качество жизни и благополучия. [3]

Проблематика современного управления ландшафтами тесно связана с концепцией устойчивого развития и с ее воздействием на отношения между человеком и окружающей его природной средой.

Качество и разнообразие ландшафтов как общеевропейское достояние, которое требует мер общего порядка, таких как отражение концепции ландшафта в национальном законодательстве, проведение надлежащей ландшафтной политики на общенациональном, региональном и местном уровне, а также участие гражданского общества и неправительственных организаций в проектах, направленных на сохранение ландшафтного потенциала.

Европейская конвенция о ландшафтах оказывает большое внимание качеству защиты ландшафта, управлению и планированию, охватывая всю территорию, а не только выдающиеся пейзажи.

Одним из главных нововведений Европейской ландшафтной конвенции является определение «целей в области качества ландшафта», означающих для конкретного ландшафта определение компетентными властями пожеланий общественности в связи с ландшафтными особенностями в их окрестностях.

Управление в соответствии с целями в области качества ландшафта также призывает к образованию и профессиональной подготовке, в том числе подготовки специалистов, избранных представителей и технического персонала местных, региональных и национальных органов власти, и в школе и университетских курсов, связанных с ценностями, прикрепленных к ландшафту и его защиты, управления и планирование.

Настоящая конвенция применяется ко всей территории сторон и охватывает естественные уголья, сельскую, городскую и полугородскую местность. Конвенция касается суши, внутренних вод и морей. Она касается ландшафтов, которые могут считаться как уникальными, так и ординарными или деградирующими.

Обязательства стран, подписавших Европейскую ландшафтную конвенцию:

- признать ландшафты юридически как важнейший компонент окружения человека, выражение разнообразия общего человеческого культурного и природного наследия и основу идентичности человека;
- определить и осуществлять ландшафтную политику, направленную на охрану, управление и планирование ландшафтов путем принятия специальных мер;
- установить процедуры участия населения, местных и региональных властей и других заинтересованных сторон в определении и осуществлении ландшафтной политики;
- интегрировать ландшафт в свою политику регионального и городского планирования и в свою культурную, природоохранную, сельскохозяйственную, социальную и экономическую политику, а также в любую другую политику, которая может иметь прямое или косвенное воздействие на ландшафт. [3]

Стороны Европейской конвенции о ландшафтах обязуются сотрудничать в рассмотрении ландшафтного измерения международной политики и программ и рекомендовать, когда это необходимо, включение в них ландшафтных факторов. При этом они обязаны оказывать друг другу техническую и научную помощь по вопросам ландшафта путем сбора и обмена опытом и результатами научных проектов; содействовать обмену специалистами по ландшафту, в частности в целях профессиональной подготовки и информации и обмениваться информацией по всем вопросам, затронутым положениями Конвенции.

Контроль за выполнением конвенции осуществляют компетентные комитеты экспертов, которых назначает комитет Совета Европы. После каждого заседания этих комитетов экспертов Генеральный секретарь Совета Европы передает доклад о проделанной работе и о действии Конвенции Комитету министров Совета Европы. Комитеты

експертів пропонують на розгляд Комітету міністрів критерії для нагородження Премією Ландшафт Совета Європи і регламент цієї премії.

Європейська ландшафтна конвенція є ключовим елементом індивідуального і соціального благополуччя, основою європейського природного і культурного спадку, закріплює неповторність, своєрідність і особливості Європи. Вона також грає важливу суспільну роль в культурних, екологічних і соціальних сферах, в тому числі в розв'язанні проблем зайнятості, і одночасно служить головним базовим ресурсом для розвитку багатьох секторів економіки, пов'язаних з ландшафтом і залежних від нього. [3]

#### Список использованных источников:

1. Определение ландшафта [Электронный ресурс] Сохранение и использование ландшафтов Европы / URL: <http://narfu.ru/upload/medialibrary/65c/sudarenkov-v.v.-doklad.docx>. (дата обращения: 27.11. 2015).
2. Лебедева Н.О., Высоцкая Е.Г., Веко А.А. Орхусская конвенция: обеспечение осведомленности общественности Беларуси о вопросах экономики устойчивого природопользования // Сб. науч. работ 66-й научно-технической конференции учащихся, студентов и магистрантов, Минск, БГТУ, 20-25 апреля 2015 г.: в 4-х ч. – Минск: БГТУ, 2015. – Ч. 3. – С. 63-64.
3. Цель Европейской ландшафтной конвенции [Электронный ресурс]: Council of Europe / URL: <http://www.coe.int/ru/web/landscape> (дата обращения: 31.11.2015).

**Лещенко К.І.**, студентка 4 курсу, група ХМ-21,  
хіміко-технологічний факультет

Науковий керівник: **Петровська І.П.**, асистент  
*Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»*  
(м. Київ, Україна)  
e-mail: leschenkoki@mail.ua

#### Важливість дослідження процесів глобалізації

Глобалізація – це процес поширення економічного, культурного, політичного зв'язку між різними спільнотами, країнами в різних сферах діяльності. Першим проявом глобалізації можна вважати появу Великого шовкового шляху, що з'єднав Китай і Римську імперію.

Світ опинився на порозі нового етапу розвитку, в якому концепція глобалізації має провідне значення. Тобто налагодження взаємостосунків держав на світовій арені, розвиток та побудова взаємовідносин в усіх сферах життєдіяльності є невід'ємною складовою побудови гармонійної цивілізації. Тому дуже важливо відслідковувати динаміку розвитку та змін глобалізації в світі. Це можна робити за допомогою індексу глобалізації, який визначає ступінь глобалізованості окремо взятої країни за допомогою розкладання цього процесу на окремі складові. Індекс глобалізації демонструє політичну, соціальну, економічну і технологічну інтеграцію країни у світове співтовариство. Відслідковується близько 17 різних критеріїв, серед яких: рівень міжнародної торгівлі й інвестицій, участь у міжнародних організаціях і програмах (включаючи місії ООН), розвиток міжнародного туризму, кількість телефонних переговорів із зарубіжжям, дані про рух інформації.

Станом на 2015 рік до першої п'ятірки країн, які мають найбільший індекс глобалізації входять: Ірландія (91.3), Нідерланди (91.24), Бельгія (91), Австрія (90.24) та Сінгапур (87.49) який являється єдиною не Європейською державою в першій десятці. До Топ 100 увійшли такі розвинені країни як: Канада (85.03), Іспанія (83.71), Велика Британія (82.96), Франція (82.65), Австрія (81.64), Італія (79.51), Німеччина (78.86), США (74.81), Японія (65.87), Китай (60.15) та ін. Україна займає в цьому списку 42 місце з індексом глобалізації 69.5, з кожним роком піднімаючись на щабель вище (рис. 1).



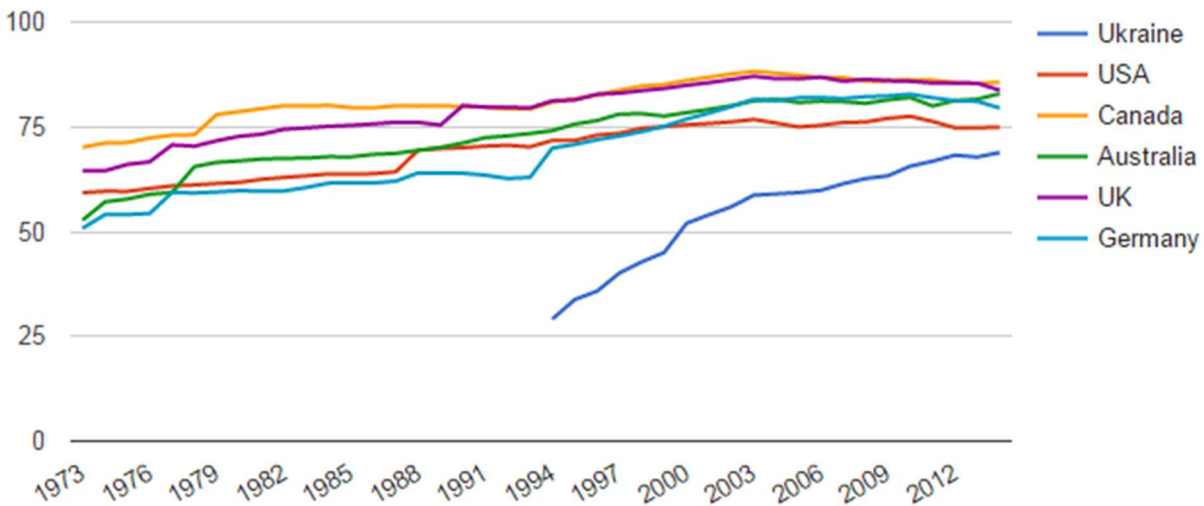


Рисунок 1. Динаміка зміни індексу глобалізації України в порівнянні з іншими країнами

Бурхливий розвиток інформаційних та телекомунікаційних технологій сприяє швидкому розвитку глобалізаційних процесів, які в свою чергу прискорюють інтеграцію в суспільній, культурній, правовій, економічній та інших сферах розвитку суспільства. Розглянемо детальніше зміни сфер розвитку суспільства за умов впливу глобалізації.

Соціо-гуманітарними аспектами розвитку суспільства в умовах глобалізації є:

- Об'єднання заради боротьби з глобальними проблемами людства, такими як: екологічна, продовольча, енергетична й сировинна, роззброєння та збереження миру на землі, демографічна.
- Налаштування торгівельних, фінансових, міграційних сфер.
- Можливість обміну інформацією та спілкування з різних кінців планети.
- Поширення мас-медіа не тільки інформації як такої, але й нав'язування поглядів, образів.
- Експлуатація людських, природних та сировинних ресурсів країн «третього світу», підприємцями з більш розвинених країн, задля їхнього збагачення.

До історико-культурних аспектів розвитку суспільства в умовах глобалізації слід віднести:

- Обмін та об'єднання культурних звичаїв, традицій мають позитивні та негативні наслідки. З одного боку краще взаєморозуміння, толерантність, з іншого стирання кордонів призводить до занепаду національної культурної спадщини, примітивізації смаків, стандартизації, одноманітності.
- Поширення тенденцій у світі моди, культури, дозвілля.
- Поширення світового туризму.
- Технологічний розвиток медійних засобів (Інтернет) як засіб поширення різних форм мистецтва таких як музика, кіно, література, тощо.
- Вивчення іноземних мов.

До правових аспектів розвитку суспільства в умовах глобалізації, можна віднести:

- Необхідність адаптації права та законодавства, можемо спостерігати на прикладі України. Для входу до Європейського союзу необхідно виконати зобов'язання пов'язані з інтеграцією України до міжнародних та політичних утворень.
- Міжнародний Валютний Фонд, Міжнародний Банк та Світові Організації Торгівлі є важелями економічного та політичного впливу розвинених країн на менш розвинені.

Зважаючи на вищевикладене, слід відмітити, що глобалізація – це складне явище, яке складається з багатьох аспектів, має відмінні риси, позитивні та негативні наслідки. Глобалізація розширює кордони, дає змогу оцінити свої можливості в цьому світі. Індекс глобалізації допомагає нам відслідковувати динаміку розвитку України поряд з іншими країнами світу. Завдяки дослідженню параметрів глобалізації уряди держав мають можливість оцінити власні слабкі та сильні сторони на основі яких здійснювати реформування в державі.

#### Список використаних джерел:

1. Top 100 countries in the Globalization Index 2015 [Електронний ресурс] /The Statistics Portal- Режим доступу: <http://www.statista.com/statistics/268168/globalization-index-by-country/>
2. KOF Index of Globalization [Електронний ресурс] / KOF- Режим доступу: <http://globalization.kof.ethz.ch/>
3. Ukraine Overall globalization [Електронний ресурс] / The global economy - Режим доступу: [http://www.theglobaleconomy.com/Ukraine/kof\\_overall\\_glob/](http://www.theglobaleconomy.com/Ukraine/kof_overall_glob/)

**Lytvynenko Olesia**, 4<sup>th</sup> year student, group FBS 3-12i,  
faculty of finance and credit

Scientific supervisor: **Iryna V. Ivanova**, PhD, Associate professor  
*Cherkassy Educational and Scientific Institute of the State Higher Educational Establishment*  
*“University of Banking” (Cherkassy, Ukraine)*  
e-mail: [lesennok9@gmail.com](mailto:lesennok9@gmail.com)

### **Prerequisites and Peculiarities of the Development of Ukraine’s Intellectual Property Market**

At the current stage of the development of international economic relations the formation of the global system of intellectual property protection is being completed. Innovative policy carried out by the leading countries acknowledges the right to intellectual property as a major instrument that assists distribution of technologies and knowledge [4, p.64]. Foreign experience shows that during the last decades there is an increase of the role of intellectual constituent of enterprise resources in forming its competitiveness and investment attractiveness.

Despite the increasingly widespread use of the term “intellectual property commercialization” in business and in normative legal acts on its use in entrepreneurial activities, there is no exact definition of this concept. Thus, the study of the outlined problem requires defining the notion. The word “commerce” is of English origin and means trade and “commercialization” means the process of turning the object of property into profit by means of trade facilities. The analysis of the modern scientific publications on the problem allowed us to define the term “intellectual property commercialization” as the entrepreneurial activity related to converting the results of intellectual activities into profit with the use of different trade forms and facilities [2].

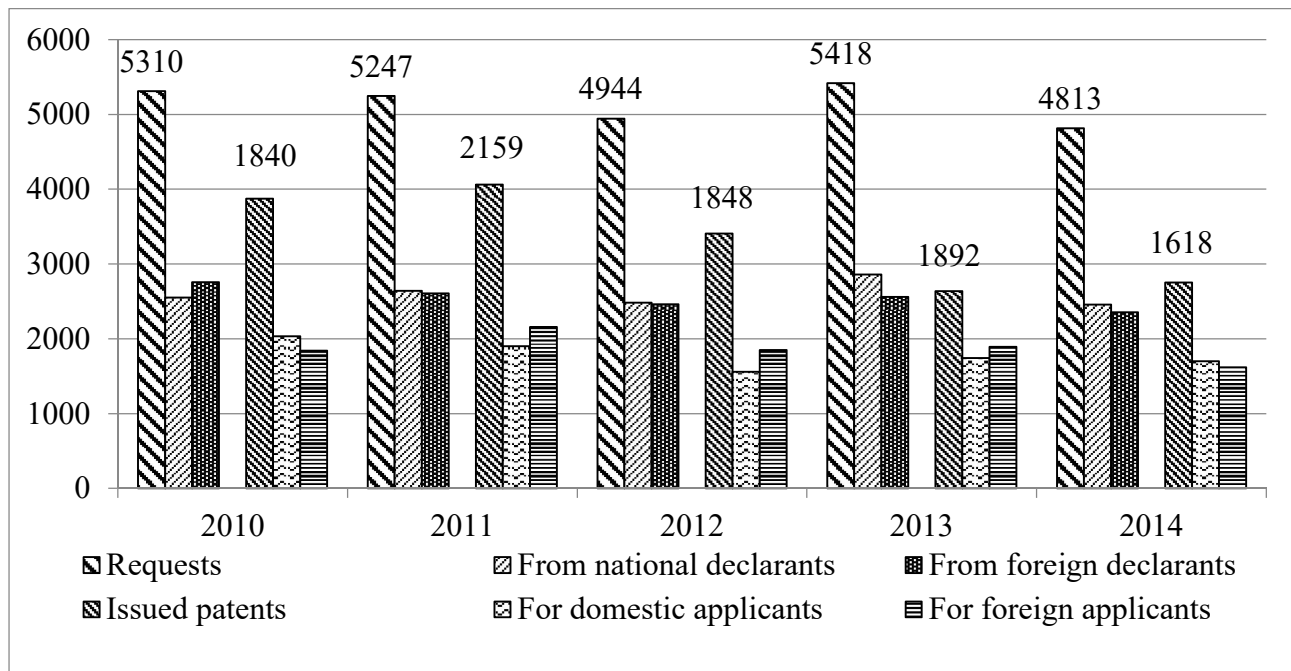
Profit and capital gains as well as solution of economic and social problems are the factors driving the introduction of intellectual property objects in the enterprise. Presently the process of commercialization of intellectual property objects is rapidly developing in the world market. However this process is slowed down because of such factors:

1. Unfavourableness of national economy for innovations and developments, lack of development of production and its technological basis.
2. Lack of the unified system of legislative framework that regulates the right to intellectual property in general and patenting in particular. Today there are 10 special laws that act in the sphere of intellectual property in Ukraine. In addition, our state is a participant of 22 multilateral international agreements that regulate this sphere and are ratified by the Verkhovna Rada of Ukraine. The relationships related to the legal intellectual property protection are regulated by almost 100 legislative acts. Some intellectual property norms are also regulated by other 26 laws of Ukraine. Intellectual property relationships in Ukraine are regulated by separate norms of the Civil, Commercial, Criminal, Customs Codes of Ukraine, the Code of Ukraine on Administrative and Procedural Codes [4, c.64]. Due to the large number of legal acts adopted at different times of the development of our country there are contradictions in defining the term of intellectual property. There is also lack of balance between the law and interests of the subjects of legal relations in the sphere of development, protection and commercialization of intellectual property.
3. Lack of common approach to valuing intellectual property including unique intellectual property.
4. Dispersion and disparity to the world tendencies of state priorities in the field of intellectual property.
5. Lack of motivation incentives for potential inventors (commercial, public) and interconnection between government and science.

To promote the development of the system of intellectual property protection it is desirable that we should analyze the efficiency of the national system of intellectual property using statistics of the State Intellectual Property Service of Ukraine.

During 2014 the State Intellectual Property Service of Ukraine got almost 44.4 thousand applications for registering the objects of intellectual property. Out of the total number, applications for inventions constitute 21%, for utility models – 13.7 %, for trademarks and service marks – 60.7%, for industrial designs – 4.6 %.

The dynamics of applying for and issuing patents for inventions during 2010-2014 is presented on pic.1.



Pic.1. Dynamics of applying for and issuing patents during 2010-2014

The data presented in pic 1. show that recently there has been a general tendency of slowdown in inventive activities in Ukraine. It is proved both by the reduction of the amount of applications and the amount of issued patents. So in 2014, compared with 2010, the number of applications and issued patents decreased by 497 units (11%) and 1.122 units (29%) respectively.

The State Intellectual Property Service of Ukraine gets applications for the registration of patents for the objects of intellectual property not only from national inventors but also from foreign ones. Their share constitutes almost 40%. Germany, the USA and Russia are among the countries most actively involved in this process.

The study shows that the most active national applicants are enterprises and organizations that are engaged in the field of education and science. During the last four years their annual applications made up almost 90% of the total number of applications for inventions and utility models. During 2014 the share of applications from industrial enterprises was only 4.1% [1]. We can make a conclusion that domestic companies still underestimate the importance of intellectual constituent of enterprise resources.

The market of innovative products is annually filled up with new inventions and utility models, however few of them find their consumers that can be explained by the following reasons:

- insufficient or no demand for innovative products;
- insufficient amount of investors and venture capital funds;
- insufficiently developed infrastructure for implementing inventions and utility models;
- increase of the number of patents in the intersecting branches of science and technology, which results in obtaining interrelated patents and getting patents of lower quality.

Unfortunately, the current situation, in particular economic, political and social crises, does not promote the development of industry and use of innovations. Thus, large companies which are focused on improving production and purchasing innovative products save money and are forced to avoid risky projects. Representatives of small and medium businesses are on the verge of survival, often bankrupt and are not interested in getting new projects and significant investment.

The absence of distinct mechanisms for managing and commercializing intellectual property objects retards the development of postindustrial economic relations in the society, which reduces investment attractiveness of domestic enterprises in the global market. Foreign investors whose ultimate goal is to gain profit are worried about instability, unpredictability and lack of legal, organizational and economic mechanisms of cooperation of science, production and market.

In our opinion, to overcome the listed problems it is necessary to take the following measures:

1. To create favorable conditions for investors by overcoming economic and political crises.
2. To provide effective work of the centers of commercialization and improve the work of innovative managers that act as mediators between a scientific innovative product and a customer.

3. To improve the system of motivating innovative activities by means of simplifying the process of granting loans and reducing the loan interest rate for enterprises that purchase and implement an innovation, to introduce favourable lending conditions for such enterprises.

4. To make state scientific and technological programs by identifying commercially attractive and priority innovative products.

5. To promote innovative technologies and innovation processes for both inventors and potential investors.

6. To reduce the brain drain of highly qualified specialists abroad.

7. To simplify the process of patenting inventions.

We share the opinion of I. Shuba that at the state level it's necessary to ensure granting only high quality patents, i.e. those which will cause no legal disputes. At the regional level it's necessary to stimulate collaboration between domestic research institutions and their foreign partners, especially from neighbourhood countries aimed at implementing scientific developments and their further patenting on parity principles abroad; a special attention should be paid to the countries of the European Union for further entering the European market [3, p. 34].

Thus, the role of intellectual property of the resources of an enterprise is constantly growing; however it is underestimated by Ukrainian businessmen. We have all grounds to say that Ukraine's current situation is characterized by the insufficient level of commercialization of intellectual property objects. It results in slowdown in the development of economic relations of the society that reduces investment attractiveness of domestic enterprises in the world market. Overcoming these problems can create appropriate prerequisites for the development of intellectual property market that will assist the increase of competitiveness of Ukrainian enterprises and also ensure international cooperation by entering license contracts with foreign partners and increase money flow.

#### List of references:

1. Державна служба інтелектуальної власності України: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://sips.gov.ua/aboutsips.html>.
2. Интеллектуальная собственность в терминах и определениях. Терминологический словарь. М.: МОМАНПО, 2001, 2007: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ifap.ru/library/book426.pdf>.
3. Шуба І. Проблема комерціалізації інноваційних розробок [Текст] / І. Шуба // Інтелектуальна власність в Україні. – 2014. – № 9. – С. 31-35.
4. Шушакова І. Проблеми та перспективи розвитку інтелектуальної власності в Україні [Текст] / І. Шушакова // Банківська справа. – 2015. – №1-2. – С. 63-73.

**Люблінський Р.М.**, студент 3 курсу, група П-131, юридичний факультет,  
**Богдан Ю.М.**, старший викладач  
*Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій  
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)  
e-mail: Ministrele@i.ua*

### Правове регулювання інституту спільного інвестування

За умови сучасного економічного спрямування нашої країни, а саме з переходом на ринкову економіку, Україні потрібно бути конкурентноздатною. Тому, нашій країні необхідна добре розвинута інфраструктура та нові економічно–прогресивні проекти, що дадуть можливість заохочення нових інвесторів в промисловість України.

Одними з таких інвесторів слід вважати інститут спільного інвестування (далі ІСІ). До них входять пайові та корпоративні інвестиційні фонди, що здійснюють інвестиційну діяльність. Але, для заохочення таких інвесторів потрібно створити сприятливе та врегульоване середовище для нормальної діяльності цих фондів. Необхідно мати налагоджений механізм врегулювання відносин з приводу інвестування для захисту, як прав інвесторів, так держави, фізичних і юридичних осіб, які інвестуються. Для того, щоб добре врегулювати такі відносини, необхідне якісне правове регулювання питань, які виникають.

Питаннями правового регулювання інститутів спільного інвестування займалися такі науковці, як С.О. Віхров, О.В. Гнатів, М.М. Єрмоленко, О.М. Вінник, А.Т. Головка, О.В. Кологойди. Ці дослідники аналізують актуальні питання становлення ринку спільного інвестування в Україні та перспектив його розвитку. Разом з тим, питання про правове регулювання залишається актуальним й сьогодні.

Державне регулювання у сфері спільного інвестування – це встановлена державна політика в прояві форм та методів державного впливу на ІСІ, з метою правового режиму діяльності та подальшого розвитку, яка відбувається за рахунок прийняттям законодавством, нормативних актів для формування та розвитку взаємовідносин, що складаються на цьому ринку.

На сучасному етапі розвитку, законодавець цілком врегулює правовий режим ІСІ. За часів незалежності до нормативних актів, які регулюють ІСІ та інші види інвестиційної діяльності, додані такі, як: Указ Президента

України «Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії» від 19 лютого 1994 р. № 55/94, Закону України «Про інститути спільного інвестування» від 05.07.2012 № 5080-VI, численні нормативно-правові акти Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку у вигляді рішень про затвердження Положень щодо різноманітних аспектів діяльності ІСІ[2].

Так, Законом України «Про інститути спільного інвестування» встановлюються загальні правила щодо створення, діяльності та припинення таких інститутів. Також встановлюється відповідальність таких суб'єктів, вимоги до складу, структури та зберігання активів, особливості емісії, розміщення, обігу, обліку та викупу цінних паперів інститутів спільного інвестування та інші принципи діяльності. Коло учасників спільного інвестування визначається статтею 4 цього закону. Учасник інституту спільного інвестування - особа, яка є власником цінних паперів інституту спільного інвестування.

Стаття 1 Закону України «Про інститут спільного інвестування» визначає, що інститутом спільного інвестування є корпоративний або пайовий фонд.

Учасником ІСІ може бути держава або територіальна громада, а також юридичні особи, частка державної або комунальної власності яких перевищує 25 відсотків, також фізична особа учасником ваучерного фонду, за умови придбання цінних паперів такого фонду в кількості, яка за номінальною вартістю цих цінних паперів складає суму не менше ніж 1500 мінімальних заробітних плат у місячному розмірі, встановленому законом на 1 січня 2014 року[1].

Законодавством встановлена певна кваліфікація інститутів ІСІ. Так, інститут спільного інвестування, залежно від порядку провадження діяльності, може бути відкритого, інтервального та закритого типу.

1. Інститут спільного інвестування належить до відкритого типу, якщо інститут (компанія з управління його активами) бере на себе зобов'язання здійснювати у будь-який час на вимогу учасників цього інституту викуп цінних паперів, емітованих таким інститутом (компанією з управління його активами).

2. Інститут спільного інвестування належить до інтервального типу, якщо інститут (компанія з управління його активами) бере на себе зобов'язання здійснювати на вимогу учасників цього інституту викуп цінних паперів, емітованих таким інститутом (компанією з управління його активами), протягом обумовленого у проспекті емісії строку (інтервалу).

3. Інститут спільного інвестування належить до закритого типу, якщо інститут (компанія з управління його активами) не бере на себе зобов'язань щодо викупу цінних паперів, емітованих таким інститутом (компанією з управління його активами), до моменту його припинення.

Окрім цих трьох видів, виділяють ще такі: строкові та безстрокові ІСІ, інститути спільного інвестування диверсифікованого, недиверсифікованого, спеціалізованого або кваліфікаційного виду. Кожний з цих видів законодавець характеризує та встановлює певні вимоги.

Законодавством окремо формулюється поняття корпоративного і пайового фондів.

Корпоративний фонд - юридична особа, яка утворюється у формі акціонерного товариства і провадить виключно діяльність із спільного інвестування.

Пайовий фонд - сукупність активів, що належать учасникам такого фонду на праві спільної часткової власності, перебувають в управлінні компанії з управління активами та обліковуються нею окремо від результатів її господарської діяльності.

Окрім цих понять, Закон України «Про інститути спільного інвестування» встановлює не лише поняття цих фондів, а й регламентує їх діяльність, від утворення до припинення їх існування. Регламентуються й питання щодо активів ІСІ, суб'єктів, які обслуговують інститути спільного інвестування, розкриття інформації про діяльність ІСІ, регулювання діяльності зі спільного інвестування.

Аналізуючи законодавство, зокрема, Закон України «Про інститути спільного інвестування», ми бачимо, що законодавець намагається в повному обсязі забезпечити правове регулювання ІСІ. Прийняття цього закону встановлює механізм регулювання відносин з приводу інвестування, межі діяльності та класифікація інститутів спільного інвестування. Разом з тим особливу увагу необхідно звернути на розвиток інфраструктури ІСІ та нові економічно – прогресивні проекти, що дадуть можливість заохочення нових інвестицій в промисловість України.

#### Список використаних джерел:

1. Про інститути спільного інвестування : Закон України [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу :<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5080-17/page>.

2. Полохович В. І. Окремі аспекти правового регулювання діяльності інститутів спільного інвестування на фондовому ринку України [Електронний ресурс] / В.І. Полохович // Право – Вісник Донецького національного університету. – 2011. – Режим доступу :<http://www.stationline.org.ua/pravo/65/9853-okremi-aspekti-pravovogo-regulyuvannya-diyalnosti-institutiv-spilnogo-investuvannya-na-fondovomu-rinku-ukra%D1%97ni.html>.

**Люблінський Р.М.**, студент 3 курсу,  
група П-131, факультет юридичний  
Науковий керівник: **Конончук Н.М.**, к.ю.н., старший викладач  
*Навчально-науковий інститут права та соціального забезпечення*  
*Чернігівський національний технологічний університет ( м. Чернігів, Україна)*  
e-mail: Ministrele@i.ua

### **Аналіз гарантії як засобу забезпечення виконання зобов'язань у цивільному праві на сучасному етапі**

З переходом від планової економіки, яка була характерна для часів УРСР, до ринкової економіки, лібералізації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств, з появою нових відносин та договорів, якими вони регулювалися у цивільному праві, з'являється все більша потреба для розширення та удосконалення засобів забезпечення зобов'язань. Так, постає питання про удосконалення вже існуючих засобів, а також упровадженням принципів нових. Одним з таких засобів - є гарантія.

Гарантію, як засіб забезпечення виконання зобов'язання розглядали такі вчені-правники, як Т. В. Боднар, В. В. Вітрянський, Б. М. Денисенко, Л. О. Єсіпова, В. М. Слома, К. І. Анненков та інші.

Науковці під гарантією та засобами забезпеченням розглядають засоби та способи, спрямовані на зміцнення зобов'язань та надання їм більшої відповідальності у відносинах забезпечення заборгованості.

Також, у науковій літературі часто можна зустріти, те, що засоби забезпечення зобов'язань розглядаються як міри відповідальності.

Ознайомившись з гарантією, її можна віднести до, так званих, акцесорних (додаткових) зобов'язань. Ця характерна ознака є невід'ємною для засобів забезпечення зобов'язань. Це пов'язано з тим, що забезпечення є другорядним після головного зобов'язання, воно не може існувати окремо, також характерною ознакою, є те, що зобов'язання з забезпечення може взагалі не виникати, у випадку належного дотримання та виконання головного зобов'язання.

Вперше гарантія з'являється як правова категорія за давніх часів, ще до Нашої ери. На законодавчому рівні гарантія, як засіб виконання зобов'язань, згадується Основами Цивільного законодавства СРСР та Союзних Республік у 1961р. Поняття відбивається у Цивільному кодексі Української Радянської Соціалістичної Республіки (далі ЦК УРСР), а саме, у статті 178, яка вказує, що виконання зобов'язань може забезпечуватися згідно з законом або договором неустойкою (штрафом, пенею), заставою і порукою. Крім того, зобов'язання між громадянами або за їх участю можуть забезпечуватися завдатком, а зобов'язання між соціалістичними організаціями – гарантією [5]. Таким чином, законодавець вводить поняття гарантії та офіційно закріплює гарантію, як засіб виконання зобов'язань. Законодавець також статтею 196 ЦК УРСР закріплює характерні для гарантії ознаки та завдання, він надає їй загальних ознак поруки, але при цьому, встановлює специфічне коло суб'єктів, які мають право приймати участь у відносинах з приводу гарантії. А саме, що, суб'єктами можуть виступати лише організації для вирішення між ними питань, щодо забезпечення погашення заборгованості.

За часів Незалежності України поняття гарантії розширюється та закріплюється Цивільним кодексом України (далі ЦК України). Так, використане поняття гарантія, як одного з видів засобів виконання зобов'язань, закріплено у статті 546 ЦК України, де йдеться, що виконання зобов'язання може забезпечуватися неустойкою, порукою, гарантією, заставою, притриманням, завдатком [1]. Аналізуючи статтю, можна зауважити, що законодавець вже не виділяє гарантію як окремий засіб, а відносить її до основних видів. Також, розширюється весь інститут гарантії у цивільному законодавстві, чим надає цьому засобу виконання зобов'язань більш значного значення. Законодавець дає визначення гарантії, визначає більш чітко коло суб'єктів, які можуть бути учасниками гарантійних відносин. Так, якщо порівнювати норми кодексів часів УРСР та сьогодення, стає зрозуміло, що зараз суб'єктами, які можуть бути гарантом, виступають фінансові установи, банки, кредитні організації, відповідно ЦК УРСР, де коло самих установ, які мали право виступати сторонами, не прописувалося

Визначення фінансових установ можна знайти у законі «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», де визначено, що фінансова установа це - установа, яка відповідно до закону надає одну чи декілька фінансових послуг, а також інші послуги (операції), пов'язані з наданням фінансових послуг, у випадках, прямо визначених законом, та внесена до відповідного реєстру в установленому законом порядку. До фінансових установ належать банки, кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційні фонди і компанії та інші юридичні особи, виключним видом діяльності яких є надання фінансових послуг, а у випадках, прямо визначених законом - інші послуги (операції), пов'язані з наданням фінансових послуг[4]. Ще у ст. 4 згаданого закону встановлюється, що надання гарантії та поруки слід вважати фінансовою послугою. А отже, і гарантом можуть виступати лише фінансові

установи, що мають право на надання таких послуг. Також зі змінами щодо закону «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», № 588-VII від 19.09.2013 року вносяться доповнення такого змісту: «Не є фінансовими установами (не мають статусу фінансової установи) незалежні фінансові посередники, що надають послуги з видачі фінансових гарантій в порядку та на умовах, визначених Митним кодексом України» [3].

Таким чином визначається суб'єкт, який не є фінансовою установою за законодавством, але має право бути гарантом. Поняття такого суб'єкта визначається статтею 307 Митного кодексу України. Умови надання фінансових гарантій, в якій зазначено, що юридичні особи, що мають намір виступати гарантом забезпечення особою своїх зобов'язань перед органами доходів і зборів України зі сплати митних платежів, уповноважуються на це і вносяться до реєстру гарантів у порядку, визначеному цим розділом [2]. Таким чином, до осіб, які можуть виступати гарантами, можна відносити суб'єктів, уповноважених на те гарантів, які пройшли відповідну реєстрацію.

Стаття 560 ЦК України, обмеживши коло осіб, які можуть бути гарантами, розширила коло боржників, виконання обов'язків якими гарантує гарант. Так, таким боржником (принципалом) може бути не лише юридична, але й фізична особа, в тому числі - підприємець. Бенефіціаром (кредитором принципала, на користь якого видається гарантія) може також бути будь-який суб'єкт цивільного права.

В ЦК України закріплюється не лише суб'єкти, а і регламентуються інші правила та вимоги щодо гарантії. Так, якщо ст. 196 ЦК УРСР поширювала на гарантію загальні вимоги щодо поруки, не регулюючи окремо відносин пов'язаних з гарантією, то в ЦК України, визначаються положення щодо строку дії гарантії, характеру гарантії як зобов'язання, також встановлюються права, обов'язки кредитора, гаранта, оплатність послуг, пов'язаних з гарантією та регулює відносини з припинення гарантії, що за часів УРСР регулювалися правилами щодо поруки.

Таким чином, порівнюючи норми ЦК УРСР та діючого законодавства, зрозуміло, що сьогодні більше приділяється уваги засобам забезпечення зобов'язань. Чинне законодавство розширює та удосконалює нормативне регулювання відносин пов'язаних з гарантією. Це, зокрема, пов'язано з переходом нашої країни до ринкової економіки та появою нових видів відносин, які держава не в змозі контролювати, через недостатність нормативної бази. Тому, законодавець і надає змогу сторонам забезпечувати відносини, в які вони вступають, певними гарантіями, у вигляді засобів забезпечення виконання зобов'язань.

#### Список використаних джерел:

1. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР). - 2003. - № 40-44. - ст. 356. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. - Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
2. Митний кодекс України від 13.03.2012р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2012, № 44-45, № 46-47, № 48, ст.552. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. - Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
3. Закон України про внесення змін до Митного кодексу України від 19.09.2013р. // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2014, № 20-21. – ст.741. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/588-18/paran33#n33>
4. Закон України про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг від 12.07.2001 р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2002, № 1, ст. 1. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. - Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>
5. Цивільний кодекс Української РСР від 18.07.1963р.- [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. - Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1540-06/page>

Люблінський Р.М., студент гр. П-131

Науковий керівник: Шахун Н.В., к.філос.н., доцент

*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

### Правова культура як чинник формування правової свідомості громадян

В наш час питання правової культури та правової свідомості громадян має дуже велике значення, адже ми не зможемо побудувати по-справжньому правову державу, поки правосвідомість суспільства знаходиться на низькому рівні. Демократичні перетворення в Україні вимагають формування високого рівня правової культури громадян, який би забезпечив їх добровільну участь в реалізації політичної та правової реформ. Мова йде про таку правову культуру громадян, яка могла б відповідати новій європейській тенденції розвитку нашої країни, але не зраджувала власній духовності, історичним традиціям нашої країни, слугувала б основою для розбудови правової, соціальної держави.

Поняття правової культури ввійшло в юридичну літературу відносно недавно. Попри велику кількість праць, присвячених дослідженню її сутності, чинників, елементів, визначення правової культури в сучасній науковій літературі залишається складним і дискусійним. Зумовлено, на наш погляд, це також тим, що сам термін «культура», від якого походить поняття «правова культура», має на сьогодні кількості визначень.

В сучасній юридичній літературі правова культура розглядається як складова частина загальної культури, сукупність факторів, що характеризують рівень правосвідомості, правовідносин, досконалості законодавства, організації роботи з його дотримання, стан законності і правопорядку [6, с. 37]. В «Загальній теорії держави і права» під редакцією академіка В.В.Копейчикова, подане таке визначення: «правова культура – це система правових цінностей, що відповідають рівню досягнутого суспільством правового прогресу і відображають у правовій формі стан свободи особи, інші найважливіші соціальні цінності» [2, с. 140] Тобто сутність правової культури розкривається крізь призму суспільно значущих цінностей: справедливості й гуманізму, захисту прав і свобод людини, її честі і гідності.

На наш погляд, ґрунтовним щодо визначення сутності правової культури є підхід авторів монографії «Правова культура в умовах становлення громадянського суспільства». Автори підкреслюють, що існує вузьке і широке визначення даного терміну. Зокрема, у вузькому розумінні, правовою культурою називають рівень знання права членами суспільства і їх ставлення до права, а також престиж права у суспільстві [3, с. 15]. Натомість в ширшому контексті під правовою культурою розуміється все позитивне, що створено людством у правовій сфері. В такому разі елементами правової культури є стан правосвідомості, юридичної науки, якість розробки текстів законів, рівень професіоналізму функціонування правоохоронних та інших правозастосовних органів, розвиток правової науки та освіти.

Кожен громадянин повинен мати певний рівень правової культури. Правова культура особи – це знання та розуміння нею права, а також дії відповідно до нього. На рівень правової культури особи впливають різні чинники: соціальні умови і рівень соціалізації особи, особисті ціннісні пріоритети та інформаційно-правова освіченість, стан розвитку правової культури конкретної держави. Правокультурною людиною можна вважати ту особу, яка не лише знає та розуміє юридичні норми, є правосвідомою людиною, а й слідує їх вимогам у своєму житті. Рівень правової культури особи, на думку О.Скакуна, можна охарактеризувати за такими показниками:

- 1) 1) правосвідомість (поважне ставлення до права, готовність добровільно його дотримуватись, традиція додержання і виконання договорів та ін.);
- 2) 2) правове мислення (вища аналітична здатність особи опосередковано і узагальнено за допомогою понять, суджень, умовиводів, що фіксуються словами, відображати істотні закономірні зв'язки дійсності, вирішувати соціально-правові суперечності
- 3) правомірна поведінка (зіставлення вчинків із правовими нормами);
- 4) правова активність як вища форма правомірної поведінки [4].

З огляду на вищезазначене, доцільно підкреслити, що правова культура та правова свідомість є взаємопов'язаними феноменами. Людина, яка не має знання своїх прав і способів їх захисту, не здатна усвідомлювати і розуміти право в цілому, не має достатнього рівня правової культури. Правова культура, отже, є чинником, що допомагає формуванню правосвідомості громадян. Водночас правосвідомість громадянина не може сформуватися без наявності в нього певного рівня правової культури, який є передумовою розуміння людиною права.

На певних етапах суспільного розвитку окремі категорії населення, що мають низький рівень правосвідомості і правової культури, негативно ставляться до права, законів, правопорядку в цілому, проявляють зневагу до правових цінностей і традицій. У науці це явище отримало назву правового нігілізму. Правовий нігілізм - це своєрідний антипод правової культури, «деформований стан правосвідомості особи, суспільства, групи, який характеризується усвідомленим ігноруванням вимог закону, цінності права, зневажливим ставленням до правових принципів і традицій, однак виключає злочинний намір [1, с. 25]. Він часто виникає тоді, коли постає питання, чи потрібно взагалі розвивати правосвідомість у громадян. Його поширення починається з думки багатьох людей про те, що можна прожити без знання права. З цієї позицією можна звісно погодитися, але лише до тих пір, поки людина не зустрічається з порушеннями своїх прав або скоєнням правопорушення особисто через незнання права. І тут з'являється усвідомлення людиною важливого принципу права: незнання законів не звільняє від відповідальності за їх порушення. Моральність цього принципу неодноразово була предметом палких дискусій, однак наслідки відмови від нього можуть бути небезпечними для суспільства. Достатньо уявити, що багато злочинців та нечесних людей почали б умисно користуватись власним «незнанням» закону і ухилятися від відповідальності. Тому, точка зору про необов'язковість розвитку правосвідомості громадян а також про хибність та несправедливість принципу «незнання права не звільняє від відповідальності», на мою думку, не може бути підтримана.

Разом з тим правова культура особи є складовою правової культури суспільства, держави. Для того, щоб формувалася правова культура в державі, остання повинна усіляко цьому сприяти, створюючи належні умови для набуття громадянами правових знань. Так, передумовою розвитку правової культури громадян є закріплене законодавством положення [5, с. 57] Конституції України: «Кожному гарантується право знати свої права та обов'язки», що надає кожному громадянину право знати та захищати свої права і обов'язки. При цьому, потрібно зазначити, що розвиток правової інформатизації, формування у громадян правової культури є одним із основоположних завдань управління юстиції, які є територіальними органами Міністерства юстиції України. Також країні потрібні програми, які могли б допомагати формуванню правової освіти в країні. Метою таких програм є підвищення загальних правових знань, формування у громадян поваги до права, гуманістичних правових ідей,



загальнолюдських і національних правових цінностей, в той же час, подолання правового нігілізму, що є проблемою [5, 59].

Правова культура є важливою ознакою правової держави. Для того, щоб держава дійсно стала правовою, недостатньо наявності в ній ефективної правової бази, потрібна ще й добре сформована правова культура всіх її громадян. Досягнення подібного результату можливе за умови розвитку всієї правової системи – достатнього рівня правової свідомості, законодавства, правозастосовної практики, правової освіченості, а також рівня забезпечення прав і свобод громадян держави. Фактично можна стверджувати, що правова культура - це певна сукупність позитивних проявів функціонуючої правової дійсності, яка вбирає в себе досягнення юридичної науки і практики. Якщо вживати всіх необхідних заходів та розробляти і впроваджувати нові механізми формування правової культури, рівень правосвідомості усіх громадян зростатиме. Високий рівень правової культури сприятиме формуванню достатнього рівня правосвідомості громадянина та всього суспільства в цілому.

#### Список використаних джерел:

1. Голосніченко І. Правосвідомість і правова культура у розбудові Української держави [Текст] / І.Голосніченко. // Право України. – 2005. – № 4. – С. 24-25.
2. Загальна теорія держави і права / За ред. академіка АПРН України, д.ю.н., проф. В.В. Копейчикова [Текст] – К.: Юрінком, 1997. – 485 с.
3. Правова культура в умовах становлення громадянського суспільства: монографія / за ред. проф. Ю. П. Битяка та доц. І. В. Яковюка. [Текст]. – Х.: Право, 2007.
4. Скакун О. Ф. Теорія права і держави [Текст]: підручник / О. Ф. Скакун. - Київ : Правова єдність: Алерта, 2014. - 524 с.
5. Тимчук Т. О. Правова культура: поняття, сучасний стан та перспективи розвитку в Україні [Текст] / Т. О. Тимчук // Часоп. Київ. ун-ту права. – 2009. – № 2. – С. 56–59.
6. Юридична енциклопедія: В 6 т. / Редкол.: Ю.С. Шемшученко (голова редкол.) та ін. [Текст] / - К.: Укр. енцикл., 1998. - Т. 5: П-С. - 2003.

**Мацкель Д.И.**, студентка 4 курса,  
гр. 9-МКЛК, інженерно-економічний ф-т  
**Колмагорова А.А.**, студентка 4 курса,  
гр. 9-МКЛК, інженерно-економічний ф-т

Научный руководитель: **Пузыревская А.А.**, старший преподаватель  
*Белорусский государственный технологический университет (г. Минск, Беларусь)*  
e-mail: md\_darya@mail.ru, kolmagorova\_94@mail.ru

#### Поведение потребителей в условиях глобализации

Глобализация – процесс объединения государств в мировое сообщество; создание единого экономического, политического, информационного, финансового пространства.

Этот процесс характеризуется как положительными, так и отрицательными последствиями. К числу первых относят: выделение международной конкуренции, рационализация использования ресурсов, отсутствие препятствий между странами, более высокий уровень жизни. В числе негативных: неравенство распределения материальных благ (основная часть возможностей и преимуществ сосредотачивается в определенных странах), взаимозависимость и утрата культуры.

Глобализационные процессы идут большими темпами, стирая границы государств, затрагивая не только весь мир в целом, но и каждого отдельного человека, что сказывается на его поведении на различных уровнях, в том числе и на потреблении.

Индустриализация и интернационализация, переходящая в глобализацию, привели к тому, что в объеме мирового потребления стала расти доля однотипной продукции. Развитие туризма, которое активизирует предпринимательскую деятельность по удовлетворению потребностей иностранных туристов, также стимулирует стандартизацию продукции. Часто это сопровождается экспансией определенной культуры в другие страны (пример – однотипные рестораны «Макдональдс», открывающиеся в разных странах мира). [1]

Глобализация только с первого взгляда кажется процессом разобщенным, «разбросанным», возникшим естественным образом, но события такого масштаба всегда имеют причины и своего инициатора, которым является западный мир, поэтому происходит переход от самобытной культуры к культуре глобальной, язык которой – английский. Основа глобализации – информационная революция – позволяет человеку узнавать обо всем, что происходит в мире, в том числе о тенденциях, моде, что провоцирует его к подражанию. Таким образом, глобализация сделала существование людей более сближенным и в то же время взаимозависимым. Западная культура

воспринимается потребителем как некий идеал, к которому следует стремиться. Это порождает ослабление личностной специфики, разнообразия, многомерности и разноплановости.

Глобализационные процессы порождают сравнение людей по уровню их потребления. Хотя и не являясь основополагающей характеристикой человека, потребление характеризует и способ социализации его в обществе, и системы взглядов на мир. В современном потреблении преобладают вещественные потребности, что приводит к множеству проблем – духовных, социальных.

Последствия данных проблем можно описать в элиминировании заинтересованности в духовном развитии, что приводит к деградации и «упрощению». Культура постепенно выходит из поля потребностей человека, он не уделяет должного внимания духовным ценностям, что позволяет направлять дополнительное количество средств на удовлетворение других, вещественных потребностей.

В Беларуси, особенно в больших областных центрах, наблюдается яркая картина влияния западного стиля потребления: открытие большого числа пиццерий («Para John's», «Sbarro» и др.) и ресторанов-бистро («KFC», «Burger King» и др.) вместо продвижения национальных мест общественного питания. Такая же ситуация наблюдается и в сетях магазинов одежды: замещение отечественных производителей импортными товарами. Но в то же время появляется все больше креативной рекламы на белорусском языке, молодежь стремится к познанию истории, культуры, этнографии нашей страны. Создаются сувениры, одежда с элементами белорусской символики; осуществляются встречи, где происходит общение на белорусском языке. Все это говорит о том, что, несмотря на попытки Запада занять лидирующие позиции в сознании потребителя, в изменении структуры его потребления, в Беларуси ощущается стремление сохранить самобытность, культуру, язык.

#### Список использованных источников:

1. Поведение потребителей: тексты лекций для студентов специальности 1-26 02 03 «Маркетинг» очной и заочной форм обучения/ П. В. Ястремская. – Минск: БГТУ, 2011. – 133 с.

**Милокова А.В.**, студентка 2 курса,  
группа 1471-Л, факультет экономики и права  
Научный руководитель: **Дорняк А.Л.**, старший преподаватель  
*Международный университет «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)*  
e-mail: dorniac@mail.ru

### Жесты как важный невербальный аспект межкультурной коммуникации

Общение — сложный процесс, включающий не только речевую деятельность, но и, так называемую, интеракцию, то есть обмен действиями.

Поэтому среди средств общения выделяют:

- Вербальные (речевые – слова, междометия)
- Паравербальные (к ним относят фонетические характеристики дискурса: темп, тембр, громкость речи и т.д.) и невербальные (к ним относят *кинети́ческие*: жесты, поза, мимика говорящего; *графические*: особенности почерка, графические дополнения к буквам, заменители букв &, § и другие).

Невербальное общение определяют как коммуникационное взаимодействие между индивидами без использования слов (передача информации или влияние друг на друга через образы, интонации, жесты, мимику, изменение мизансцены общения), то есть без речевых и языковых средств, представленных в прямой или какой-либо знаковой форме. Инструментом такого «общения» становится тело человека, обладающее широким диапазоном средств и способов передачи информации или обмена ею, которое включает в себя все формы самовыражения человека.

Жест – некоторое действие или движение человеческого тела или его части, имеющее определенное значение или смысл, то есть являющееся знаком или символом. Можно выделить три основных вида жестов:

1. жесты флирта (демонстрация открытой ладони, расширенные зрачки; походка от бедра, поправление волос у женщин, большие пальцы за прорези карманов или пояс, поправление галстука у мужчин);
2. жесты лжи или недоверия (потирание века или уха, почесывание шеи, прикрывание рта рукой);
3. жесты агрессии (руки сжаты в кулаки, скрещенные на груди руки).

Классификация Дэвида МакНила предполагает [3]:

1. Иконические жесты (представление изображения конкретных вещей или действий, речь и жест дополняют друг друга);

2. Метафорические (представление изображений абстрактных предметов, жест удержания важной мысли или идеи – скажите что-нибудь важное и одновременно расположите ладони так, как будто держите в руках баскетбольный мяч, показ важности и весомости мысли);
3. Деиктические (указательные) жесты (могут выполняться не только рукой, можно носом, головой, глазами, ногой);
4. Ритмические (легкие, ритмичные движения руки, указывающие на фрагменты речи, которым придается особое значение).

В данном исследовании речь не будет идти об искусственно созданных системах (языке глухонемых, пантомиме, азбуке Морзе и т.д.), которые считаются вторичными в области невербального общения.

Исследования разных учёных говорят, что с помощью слов передается около половины информации, вторая половина зашифрована в невербальных символах. То есть, важно не только, что мы говорим, но и как мы это делаем.

Значение невербального фактора в общении наглядно доказывает история умного коня Ганса, хозяин которого Фон Остен якобы научил животное считать [2]. Эта история позволила психологам сформулировать один из аспектов общения -- так называемый «эффект умного Ганса» [4]. Суть этого явления заключается в том, что животное считывало информацию, то есть ответы математических примеров, по жестам, мимике и выражению лица человека, задающего вопрос. Учёные выделили впоследствии «характерные признаки правильно ответа» в виде невербальных «сигналов». Они сделали вывод о том, что человек, задавая вопрос и зная на него правильный ответ, будет невольно «подавать» эти «сигналы» отвечающему — независимо от того, хочет он того или нет; разница может быть лишь в степени проявления этих «сигналов» в поведении. Эти сигналы можно заглушить, сделав почти незаметными, но подавить полностью нельзя.

Этим же эффектом объясняется тот факт, что хозяин без труда понимает, чего хочет его собака. Собака же предугадывает многие поступки хозяина (когда он идет гулять с ней или отправляется на улицу без нее). Но у животных, живущих в одиночку, данная форма общения развита плохо или отсутствует вообще.

Понимать невербальные сигналы очень важно, потому что они помогают нам:

- регулировать течение процесса общения, создавать психологический контакт между партнерами;
- выражать эмоции и отражать истолкование ситуации, ведь очень часто мы испытываем чувства настолько сложные, что просто не в состоянии подобрать для их описания нужные слова, но это можно сделать, используя невербальные средства и методы;
- обогащать значения, передаваемые словами, направлять истолкование словесного текста;
- подтверждать или опровергать словесную информацию;
- передавать информацию сознательно либо бессознательно.

Невербальное общение менее упорядочено, чем вербальное: не существует общепринятых словарей, правил компоновки жестов, с помощью которых мы можем однозначно передать свои чувства. Часть невербального общения универсальна: все младенцы одинаково плачут и смеются. Другая часть, к примеру, жесты, различаются в разных культурах.

Считается, что описательные жесты понятны всем людям. Когда иностранцы не понимают чужого языка, они переходят на описательный жест. Однако это верно только в том случае, если жест однозначен. Но из-за разницы бытовых условий разных народов их жесты, как правило, неоднозначны. Например, русский жест «есть» (рука держит воображаемую ложку и подносит к губам) не соответствует китайскому (два пальца вытянуты, имитируя палочки, и подносятся к губам). То есть можно с уверенностью сказать, что жест национален.

Если вы хотите преуспеть в общении с иностранными гражданами, то вам необходимо изучить те невербальные формы общения, которые приняты в той стране, куда вы направляетесь. Если вы будете употреблять жесты, принятые у нас, то это, во-первых, будет отвлекать при общении вашего собеседника-иностранца, во-вторых, вас могут просто не понять или понять совершенно неправильно.

Так, русский подзывающий жест (помахивание рукой от локтя к себе) итальянец поймет как прощание. В Италии зовут человека, опустив ладонь вниз и маня пальцами. Итальянский жест, указывающий на супружескую неверность (указательный палец и мизинец выпрямлены, а средний и безымянный прижаты к ладони) русский поймет как с игру «коза-коза». Принятый в российской глубинке жест, имитирующий переворачивание стакана дном вверх («завязал»), в низших слоях английского общества считается вызовом к драке.

Жест «кольцо» известный в англоязычных странах как «все хорошо» имеет разные значения в других странах: во Франции – «ноль» или «ничего», в Японии – «деньги», в странах Средиземноморского бассейна – гомосексуальность мужчин. Для бразильцев этот жест является оскорбительным, однако «фига» - выражение грубости во многих странах – означает пожелание «доброй удачи».

Поднятый большой палец в Америке, Австралии, Англии значит «останови машину» или «все в порядке»; в Греции – «заткнись»; в Италии обозначает цифру «1», в Нигерии его нельзя использовать при езде автостопом, поскольку он считается оскорбительным. Французы и итальянцы, когда рисуют указательным пальцем спираль у головы, хотят сказать «сумасшедшая идея». У аргентинцев этот жест означает «вам звонят». В Германии поворот

пальцем у виска, показываемый одним водителем другому, говорит: «Ты сошел с ума» и считается в высшей степени оскорбительным, за него человек может быть даже арестован. Когда англичанин или испанец стучит себя по лбу. Всем ясно, что он доволен собой. А если это сделает голландец, вытягивая указательный палец вверх, то это означает, что он по достоинству оценил ум собеседника, если же палец укажет в сторону, это будет означать, что у него мозги набекрень. Показывание двух пальцев англичанин, серб или американец воспримет как знак победы, если ладонь повернута к собеседнику, или как предложение интимной близости, если кисть руки повернута тыльной стороной вперед, а в Мексике данный жест является непристойным [1].

Желание пить француз выразит движением руки к раскрытому рту, пальцы, кроме большого, прижаты к ладони. Если во время разговора француз или итальянец поглаживает пальцами по щеке, то это означает: «Ты мне надоел, ты долго разговариваешь».

Желая кому-то удачи, немцы убирают палец в ладонь или бьют кулаком по воображаемому столу. Итальянцы для выражения одобрения, особенно пище, сжимают и покручивают щеку. Когда же итальянцы дотрагиваются до мочки уха, это означает чью-то изнеженность и женоподобность.

Поднятые брови в Германии означают восхищение, в Англии – выражение скептицизма. Если француз потирает указательным пальцем основание носа, он предупреждает, «здесь что-то нечисто», «осторожно». Этот жест очень близок к итальянскому постукиванию указательным пальцем по носу, что означает «берегись, впереди опасность». В Голландии у того же жеста другое значение – «я пьян» или «ты пьян», а в Англии – «конспирация или секретность».

Движение пальцев из стороны в сторону имеет много разных значений. В США, Италии и Финляндии это может означать легкое осуждение или призыв к тому, что сказано. А в Голландии и Франции – просто отказ. Грек, турок и болгарин, говоря «да», покачивают головой из стороны в сторону, что для большинства европейцев означает «нет».

Американцы считают на пальцах, отгибая их от кулака, а не загибая, как мы. Но если у нас чаще всего принято загибать пальцы, начиная с мизинца, то японец сперва загибает большой палец, а после пяти начинается обратный процесс.

Для парагвайцев наш знак удачи – «скрещенные пальцы» - оскорбительный жест, так же как и «кольцо», а для грека означает «я тебе больше не друг». Говоря о себе, европеец покажет рукой на грудь, а японец - на нос.

Постоянно опущенный взгляд во время разговора может вызвать у русского впечатление ложности сообщения или стыдливости, у японцев, наоборот, не принято смотреть в глаза собеседнику. «Высунутый язык» для русских значит поддразнивание, для индийцев – гнева, для китайцев – угрозы, а для народа майя – мудрости. Вы нанесете египтянину смертельное оскорбление, если, задрвав ногу кверху, покажете подошвы обуви. В сильном недоумении египтяне не разводят руками, а ударяют ладонью о ладонь. Жест «указательный палец оттягивает нижнее веко» в Англии означает «Меня не проведешь», в Италии – «Этот человек мерзавец». В некоторых африканских странах смех означает замешательство

Наблюдения психологов показывают, что русские отличаются относительной сдержанностью и употребляют примерно 40 жестов в час. За это же время разговора мексиканец делает 180 жестов, француз – 120, итальянец – 80, а финн – 1.

В заключение можно сказать, что в условиях глобализации общения и растущих туристических возможностей знания о других культурах важны для достижения адекватного понимания и полноценной коммуникации. Овладение иностранным языком неразрывно связано с овладением национальной культурой, которая предполагает не только усвоение лингвистических знаний, но и культурологических концептов и формирование способности и готовности понимать ментальность носителей изучаемого языка, в том числе особенности невербального поведения народа этой страны.

#### Список использованных источников:

1. Мельник А. Язык жестов. – Рипол Классик, 2003 г
2. Нэпп Марк, Холл Джудит Невербальное общение. – Питер, 2014 г
3. Классификация жестов [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://mbpsychology.ru/psyblog/klassifikatsiya-zhestov/>.
4. Жест [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%96%D0%B5%D1%81%D1%82>

**Нуркина Ж.Б.**, докторант 1 курса, специальность «Юриспруденция»,  
факультет «Истории и юриспруденции»

Научный руководитель: **Бексентова А.Т.**, к.и.н., доцент  
*Кокшетауский государственный университет им. Ш. Уалиханова*  
(г. Кокшетау, Казахстан)  
e-mail: shanar\_77@mail.ru

### **Об информационном обеспечении гражданского общества**

Вопрос о развитии институтов гражданского общества для Республики Казахстан, как и для других государств, всегда является актуальным. Свидетельством этому является ход реализации Концепции развития гражданского общества в Республике Казахстан. Следует отметить, что работе над реализацией положений Концепции уделяется особое внимание, как ученых, так и практиков.

Несомненно, по мере осуществления мероприятий в рамках Концепции за прошедшие годы в республике институты гражданского общества получили новый импульс для дальнейшего развития. В Казахстане гражданский негосударственный сектор представлен политическими партиями, некоммерческими (неправительственными) организациями, профсоюзами, национально-культурными объединениями, негосударственными СМИ.

Как указывается во введении к документу, Концепция разрабатывалась в соответствии с Общенациональной программой демократических реформ и стратегией вхождения Казахстана в число пятидесяти наиболее конкурентоспособных стран мира. Целью Концепции было заявлено дальнейшее совершенствование законодательной, социально-экономической и организационно-методической базы для всестороннего развития институтов гражданского общества и их равноправного партнерства с государством и бизнес-сектором в соответствии с международно-правовыми инструментами в рамках международных договоров и пактов в области прав человека и человеческого измерения [1].

Анализ практики использования различных форм участия граждан в государственном управлении республики позволяет констатировать, что мы находимся на этапе первой модели участия граждан в управлении-информировании. Информирование населения является одним из важнейших механизмов реализации идей Концепции, конституционного права граждан и гражданских организаций на доступ к информации. Данная деятельность и механизмы ее правового регулирования должны быть направлены на гарантирование свободы слова, свободное получение и распространение информации любым, не запрещенным законом способом, с учетом соблюдения конституционных прав на неприкосновенность частной жизни, личной и семейной тайны, тайны переписки, телефонных переговоров и иных сообщений, также соблюдения требований законодательства о государственных секретах [2].

В ст.33 Конституции Республики Казахстан содержится норма о том, что граждане Республики Казахстан имеют право участвовать в управлении делами государства непосредственно и через своих представителей, обращаться лично, а также направлять индивидуальные и коллективные обращения в государственные органы и органы местного самоуправления. Именно институты гражданского общества являются своеобразной формой участия граждан в управлении делами государства [3].

Особо актуальными являются аспекты, касающиеся нормативно-правового регулирования вопросов доступа к информации. При этом полагаем возможным разрешение вопроса не разработкой отдельно взятого нормативного правового акта, а внесения изменений и дополнений в действующее национальное законодательство. Тем более в Концепции конкретно уже указана необходимость совершенствования нормативно-правового регулирования вопросов информации. Доступ к информации называют фундаментальным правом, потому что человек может осуществлять свою деятельность только в рамках осознанного понимания происходящего. А это затруднено без доступа к самым различным источникам, причем в полном объеме и своевременно.

Важность права на доступ к информации также заключается в том, что он одновременно является механизмом защиты прав человека, так как транспарентность повышает уровень их защиты. Кроме того, общественности легче обсуждать работу государственных органов со знанием дела. Свобода доступа к информации - это эффективный механизм в борьбе с коррупцией, тест власти на ее демократичность [4].

Если обратиться к мировой практике, информация, созданная на средства налогоплательщиков, как правило, общедоступна. Еще в 1948 году Всеобщая декларация прав человека провозгласила право «на свободу убеждений и на свободное выражение их; это право включает свободу беспрепятственно придерживаться своих убеждений и свободу искать, получать и распространять информацию и идеи любыми средствами и независимо от государственных границ».

Позже практически без изменений эта формулировка перешла в ст. 10 Европейской конвенции по правам человека. Анализируя практику применения ст.10 Европейской конвенции о защите прав человека и основных

свобод, можно прийти к выводу, что Европейский суд по правам человека считает ст. 10 Европейской конвенции применимой только в тех случаях, когда государственные органы предпринимают шаги, препятствующие получению индивидом такой информации, или пытаются наказать индивида за получение подобной информации. Если органы власти не выполняют требования предоставить правительственную информацию, то ст.10 неприменима [5].

Также в Рекомендации Комитета министров государств- членов Совета Европы «О доступе к информации, находящейся в распоряжении государственных ведомств», принятой 24 ноября 1981 года, за каждым частным и юридическим лицом признается право получения по запросу информации, находящейся в распоряжении государственных ведомств, причем доступ к информации обеспечивается на основе равных прав. Там же сформулированы ограничения этих принципов, необходимые в демократическом обществе для охраны легитимных интересов (например, для предотвращения преступлений или разглашения конфиденциальной информации; для защиты национальной безопасности, общественного порядка, экономического благосостояния страны, а также частной жизни) [5].

В то же время в Рекомендациях Совета Европы «О защите данных и свободе информации» подчеркивается, что демократические режимы характеризуются обращением в обществе максимального объема информации и что информационные права, закрепленные в Европейской конвенции о защите прав человека и основных свобод, должны трактоваться предельно широко, подразумевая свободу поиска информации и как следствие-обязанность властей обеспечивать доступность информации по вопросам, имеющим общественное значение (с учетом соответствующих ограничений) [6; с.11-12].

Международный пакт о гражданских и политических правах в ст.19 предусматривает право каждого человека беспрепятственно придерживаться своих мнений [6; с. 1-2].

Начиная с французской Декларации прав человека и гражданина 1789 года, большинство конституций стран мира стали содержать нормы, относящиеся к правовому положению человека и гражданина, в том числе и к праву на информацию [7; с.16-17].

Хотя принципиальные положения международного права о правах человека приняты большинством государств мира, конкретные нормы о праве на информацию зависят от существующей в данной стране правовой системы, от правового регулирования [7; с.17-18].

Например, в США и Великобритании приняты отдельные законы «О свободе информации», которые регулируют отношения по предоставлению гражданам доступа к правительственной информации. Этот же предмет регулирования характерен и для аналогичных законов многих европейских стран. Концептуальная направленность этих законов характеризуется разрешением проблемы доступа граждан к информации о деятельности органов государственной власти. Эти законы содержат до полутора десяткой ограничений свободного доступа к названной категории информации, обусловленных необходимостью обеспечивать национальную и государственную безопасность, гарантиями приоритетов национальных и государственных интересов [8].

В настоящее время развитые страны рассматривают возможности информационного общества в качестве движущей силы дальнейшего развития и как определенный вызов существующей системе отношений между государством, бизнесом, политиками, общественными организациями, гражданами.

Внедрение информационных технологий в сфере государственного управления является важным рычагом продвижения идеи доступности информации гражданам и совершенствования институтов гражданского общества в Казахстане. В республике наблюдается понимание важности информатизации общества.

Одним из важных этапов информатизации казахстанского общества является внедрение «электронного правительства». Важно отметить, что «электронное правительство» должно рассматриваться как политический процесс, который включает в себя государственные структуры, институты гражданского общества, граждан и их представителей с целью обеспечения добросовестного управления, осуществляя непрерывные реформы в процессах государственного управления.

Таким образом, политическая воля - ключевой компонент «электронного правительства», где существует политическая воля, «электронное правительство» может значительно улучшить процессы реформ для достижения добросовестного управления. В отсутствие политической воли воздействие «электронного правительства» будет слабым и не приведет к качественным изменениям в процессах управления.

В республике созданы электронные порталы, пункты общественного доступа в целях развития казахстанского сегмента сети Интернет среди населения Казахстана, обеспечения равноправного доступа к государственным и иным информационным ресурсам, взаимодействия граждан и органов власти, создания условий для ликвидации информационного неравенства между жителями мегаполисов, сельских районов и небольших городов, а также для повышения компьютерной и общей грамотности населения посредством использования Интернет - технологий.

Резюмируя вышесказанное, необходимо отдельно подчеркнуть важную роль органов государственной власти по его формированию и развитию информационного общества, в котором информационным правам граждан корреспондируют обязанности государства по развитию информационной сферы, сбору и предоставлению информации, являющейся общественным достоянием, по обеспечению доступа к запрашиваемой информации.

#### Список использованных источников:

1. Конституция Республики Казахстан 1995 года. Алматы, 1995.
2. Амиржан К., Байгелов М. Информационное обеспечение гражданского общества. Научно – правовой журнал «Адил сот». №5, Алматы, 2015.
3. Теоретико-правовые аспекты реализации права граждан участвовать в управлении делами государства (по материалам фундаментального исследования)// Совершенствование законодательства в свете Концепции правовой политики РК на период с 2010 по 2020 годы: Материалы международной научно-практической конференции 19.11.2010 г. Т.3.Астана: ГУ «Институт законодательства РК», 2010.
4. Рекомендации по принятию Закона Республики Казахстан «О доступе к информации»/ Институт развития свободы информации// Санкт-Петербург.
5. Бенисар Д. Свобода информации в мире/Общий обзор законодательства по доступу к правительственной информации в мире. М., 2006.
6. Терещенко Л.К. Правовой режим информации/Л.К. Терещенко. - М: ИД «Юриспруденция», 2007.

**Оруджова Т.Х.**, студентка 3 курсу, група Т-131,

факультет життєдіяльності, природокористування та туризму,

**Андрєєва Г.П.**, к.е.н., доцент, **Коваль П.Ф.**, к.е.н., доцент

*Навчально-науковий інститут управління і адміністрування*

*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

e-mail: orudzhovatanya@gmail.com

### Розвиток гастрономічного туризму в Україні

Нині туризм являє собою одну з провідних, найбільш динамічних та прибуткових галузей економіки багатьох країн світу. Його розвиток в Україні виглядає досить скромно, якщо порівнювати з бурхливим світовим. Мета розвитку туризму в Україні полягає у створенні продукту, який би був конкурентоспроможним на світовому ринку та здатним максимально задовольнити туристські потреби населення, щоб спрямувати потік іноземних туристів в країну. Гастрономічний туризм – це новий перспективний вид туризму. Україна має всі необхідні передумови для його розвитку.

Дослідженням питання розвитку та особливостей гастрономічного туризму займалися такі українські вчені як Н.Алешугіна, А.Бусигіна, Д.Басюк, Т. Божук, Е.Маслов, П. Коваль, І.Комарніцький, Л. Прокопчук, В. Федорченко та багато інших. Однак ця тема потребує подальшого дослідження.

Мета статті – дослідити сучасний стан та перспективи розвитку гастрономічного туризму в Україні.

Варто сказати, що не має єдиного термінологічного визначення цього виду туризму. Зустрічаються такі терміни як кулінарний, гастрономічний, винно-гастрономічний туризм, гурман-тури.

На думку Д. Басюк найбільш вичерпним є поняття «гастрономічний туризм», яке є похідним від терміна гастрономія (з грецької γαστήρ – шлунок), – наука, що вивчає зв'язок між харчуванням та культурою і відноситься до галузі соціальних дисциплін. Тоді як кулінарія (лат. culīna – кухня) є галуззю прикладної діяльності, пов'язаної з приготуванням їжі, що включає комплекс технологій, обладнання та рецептів і є частиною гастрономії [1].

Тобто гастрономічний туризм – різновид туризму, пов'язаний із ознайомленням з виробництвом, технологією приготування та дегустацією національних страв і напоїв.

Гастрономічний туризм – це подорож з дегустацією оригінальних, вишуканих страв і напоїв як вид тематичного відпочинку для справжніх естетів. Можливість розпізнати щонайтонші особливості їжі, споглядати унікальний інтер'єр і атмосферу кожного закладу, серверування столу, оформлення страв і обслуговування – це справжній відпочинок для гурманів. Даний вид туризму є спеціалізованим, а тому відкриває додаткові можливості для диференціації своєї діяльності туристичних підприємств [2].

Термін *кулінарний туризм*, який нині використовується в багатьох країнах, ввів в обіг професор університету в Огайо Лусі Лонг [1].

Перша стаття про кулінарний туризм була написана у 2001 році Еріком Вольфом, надалі він розвинув цю тему в книзі. У 2003 р. Ерік Вульф заснував Міжнародну асоціацію гастрономічного туризму (The International Culinary Tourism Association), яка надає широкий спектр переваг для своїх членів: навчання, розвиток і просування. Маніфест Міжнародної асоціації кулінарного туризму відображає здатність людини пізнавати культуру країни через її національну кухню: «Їжа –це квінтесенція нації, її характеру та історії».

Кулінарні тури, дають мандрівникам можливість відвідати нові дестинації і спробувати місцеву або регіональну кухню. Будь яка поїздка включає в себе можливість вивчити нові методи приготування їжі або відвідати гастрономічні і винні дегустації, кулінарні пригоди можуть бути довгоочікуваною зміною стандартного маршруту подорожі.

У 2006 р. був створений Міжнародний інститут кулінарного туризму, який курирує освітні та навчальні компоненти програм Міжнародної асоціації гастрономічного туризму.

Метою кулінарного туризму є отримання нових вражень любителів їжі та напоїв. Під час таких подорожей турист має можливість вивчити місцевість і дізнатися про локальні тенденції харчування, способи приготування та історію їжі.

Кулінарні тури і туристичні пакети можуть включати в себе широкий спектр заходів, пов'язаних з приготуванням їжі, дегустацією, знайомством з історією та рецептурою національних страв. На додаток до тижнів ресторанів у різних містах, кулінарних подій і конкурсів з приготування їжі, гастрономічний туризм охоплює такий досвід, як відвідування місцевих виробництв традиційних продуктів, тури до винних і пивоварних заводів, тури до ресторанів, конференції та інші заходи з професіоналами цієї сфери, авторами відомих кулінарних книг, і дегустації етнічних продуктів харчування [3].

Гастротури поділяються на два основні види: сільські («зелені») та міські. Їх принципова відмінність полягає в тому, що, вирушаючи, в сільську місцевість турист прагне спробувати екологічно чистий продукт, без будь-яких добавок. Наприклад, «зелені» тури пропонують збирання дикорослих ягід в лісі, овочів і фруктів на фермах, полювання на трюфеля або прогулянку по дорогах виноробства. А от міський гастротур може включати в себе відвідування кондитерської фабрики або маленького ковбасного цеху та ресторанчика при ньому. Крім того, існують тури, які знайомлять з різними стравами в одній місцевості, або з однією стравою в різних місцевостях. Це вельми знамениті французькі, болгарські винні тури, що пропонують прогулянки по виноградниках, збір винограду, дегустацію вин. Сирні тури в Голландію, Швейцарію, Італію, де можна покуштувати сорти краших сирів, відвідати сирний ярмарок. Пивні тури по Німеччині, Австрії, Чехії, Бельгії запам'ятаються любителям пінного напою не тільки його різноманітністю, але і відвідуванням пивоварень, знаменитих пивних барів і фестивалів. Слід зазначити, що практично будь-яка країна має потенціал для розвитку у себе гастротуризму, адже в кожній країні своя неповторна національна кухня, свої традиції гостинності. Так, в Японії туристам пропонується під керівництвом гастрогида купити продукти для суші, які потім будуть приготовані на очах мандрівника кращими кухарями [4].

Для України це достатньо новий вид туризму, що має великі перспективи для розвитку та сприятиме відродженню національних кулінарних традицій.

У 2011 році Інститут світової політики представив результати дослідження асоціацій, які викликає Україна у представників країн-сусідів: Білорусії, Грузії, Молдови, Польщі, Росії та Румунії. У опитуванні брали участь по 30-50 експертів у Білорусії, Грузії, Молдови, Польщі, Росії та Румунії. Науковці повідомили, що у цих країнах наша держава асоціюється з «гостинним народом» (в Польщі), з «національною кухнею та культурою» (в Грузії, Молдови, Румунії), з «літом, відпочинком, канікулами, фруктами» (в Росії) [1]. Тож можна говорити про те, що українська кухня може стати головним фактором, що стимулює відвідування країни іноземцями.

Розвивати гастрономічний туризм бажано на продуктах, які вирощуються в Україні. Це, насамперед, мед (доцільним є відкриття дегустаційних залів меду та продуктів з меду (в тому числі медовухи), соняшник і продукти з нього (такі як соняшникова олія), гірчиця, пшениця, горох, квасоля, буряк, вишня, яблука, слива, груша, ожина, калина, суниця тощо [5].

Серед слов'янських кухонь, вітчизняна користується широкою популярністю. Вона давно одержала поширення далеко за межами України, а деякі блюда, наприклад борщі і вареники, ввійшли в меню міжнародної кухні. Відношення до свинини ріднить українську кухню з кухнями західних слов'ян і угорців та сусідів білорусів. В той же час, надзвичайно різноманітне використання сала в українській кухні є неповторним. Сало не тільки їдять солоне, варене, копчене і смажене, на ньому не тільки готують, їм не тільки шпигують усяке нежирне м'ясо, де сало відсутнє, але і використовують його навіть у солодких блюдах, сполучаючи з цукром чи патокою. Дуже характерна для української кухні й велика кількість борошняних виробів. Причому з усіх видів тіста українці віддають перевагу прісному - просте прісне, прісне напівв'язке, заварне прісне, прісне здобне з використанням соди як розпушувача, а для кондитерських страв – переважно пісочне. Національними стравами вважаються вироби з простого бездріжджового тіста: вареники, галушки, шулики, лемишки, гречаники, коржі і більш нові за часом кондитерські вироби – вергуни і ставбиці.

Як і будь-яка кухня з багатим історичним минулим, українська є в значній мірі регіональною. Так, західноукраїнська кухня помітно відрізняється від східноукраїнської; не підлягає сумніву вплив турецької кухні на буковинську, угорську на гуцульську і російської на кухню Слобідської України; найбільшою розманітністю відрізняється кухня Центральної України, особливо області центру Правобережжя. Популярний на Україні борщ має масу різновидів, практично в кожній області його готують за власним, особливим рецептом [6].

Головними містами, які користуються популярністю серед закордонних та вітчизняних туристів, є Київ, Одеса та Львів. Київ очолив рейтинг міст, які відвідали туристи в 2013 році. Крім дешевизни кафе, ресторанів і міського транспорту, серед причин ажіотажу щодо відвідування Києва виявилися збільшення числа п'ятизіркових готелів, винних і sра-турів, розвиток водного і гірськолижного туризму, веломаршрутів тощо. Піклуючись про hardware (аеропорт, дороги, готелі) і про software (сервіс, гостинність, фестивалі), Львів зміг створити успішне позитивно-емоційне місто-бутік. І це має свої результати – іноземці все частіше включають його до туристичних маршрутів. Найбільший потік туристів був з Німеччини, Польщі, Росії та України [7].



Крім смачної їжі, українська кухня славиться також алкогольними напоями – різноманітні горілки, коньяки, вина, міцні настоянки. Багато рецептів алкогольних напоїв відомі українцям з давніх давен – це самогон, калганівка, спотикач, медовуха, слив'янка, вишняк та інші. Особливо вирізняється медова горілка з перцем, у якій поєдналися суперечливі смаки, що втілюють багатогранність українського національного характеру.

Винний туризм – це один із нових для нашої країни напрямів, розвиток якого не тільки сприятиме притоку додаткових коштів, а й популяризації нашої країни та її культури у світі. Крім того, популярність таких турів не прив'язана до пори року, що дозволить заповнити окремим регіонам період «не сезону». Таким чином, не можна недооцінювати український потенціал у цьому напрямі. Навіть тепер окремі умілі виробники самі запрошують до себе на гостину, як-от на Закарпатті, де щороку відбувається кілька винних фестивалів. До речі, за свідченням організаторів фестивалю «Червене вино», що відбувається щорічно на початку року у м. Мукачеве, кількість учасників цього заходу щорічно зростає, і вже досягла навіть 150 тис. осіб. Левова частка унікальних винних маршрутів знаходиться на Півдні нашої країни [8].

Практика останніх років свідчить, що туристичні потоки зростають у тих регіонах, де на основі самобутніх традицій формуються спеціалізовані інтерактивні туристичні продукти – фестивалі, народні свята. Останнім часом в Україні було започатковано чимало гастрономічних фестивалів: «Карпатський рататуй» (м. Ужгород), «Карпатська бринза» (м. Рахів), «Червене вино» (м. Мукачеве), фестиваль молодого вина «Закарпатське Божоле» (м. Ужгород), Фестиваль сиру і вина (м. Львів), фестиваль кулішу (м. Кам'янець-Подільський) [1], фестиваль дерунів (м. Чернігів) та багато інших.

Таким чином, наразі Україна має всі передумови для розвитку гастрономічного туризму: українська кухня має багату історію та понад 4 тисячі рецептів страв з різноманітної сировини, відомі з давніх-давен алкогольні напої, центри українського виноробства – Закарпаття, Одещина, Херсонщина та Миколаївщина, також по всій Україні створено велику кількість закладів ресторанного господарства, що спеціалізуються на національній кухні.

Україна може і повинна розвивати гастрономічний туризм. Для цього потрібно збільшити кількість закладів харчування, покращити їх асортимент: розбудувати етнографічні кафе і ресторани, центри дегустації продуктів, видавати літературу: путівники і довідники, які б інформували про національну кухню. Потрібно також вирішити питання, які зменшують можливості розвитку туристичної галузі взагалі.

#### Список використаних джерел:

1. Басюк Д. І. Інноваційний розвиток гастрономічного туризму в Україні / Д. І. Басюк // Наук. пр. НУХТ. - 2012. - № 45. - С. 128-132.
2. Андреева Г. П., Коваль П. Ф. Теоретичні засади спеціалізованого туризму // Глобальні та національні проблеми економіки. – Миколаїв, 2015. - № 7 [електронний ресурс], режим доступу: <http://www.global-national.in.ua>
3. Sabah K. What is Culinary Tourism? [електронний ресурс] // USA Today. – Режим доступу: <http://traveltips.usatoday.com/culinary-tourism-1910.html> (дата звернення 08.12.2015).
4. Види гастротуризму [Електронний ресурс] // Сайт о вкусных путешествиях. – Режим доступу: <http://www.gastrotur.ru/gastronomicheskij-turizm/vidi-gastroturizma> (дата звернення 08.12.2015).
5. Алешугіна Н. О., Коваль П. Ф. Можливості розвитку гастрономічного туризму в Чернігівській області // Науковий вісник ЧДІЕУ. - Серія 1: Економіка, - № 2 (22), 2014. – С. 50-53.
6. Українська кухня в історичному ракурсі [Електронний ресурс] // Ресторанный портал Ласун. – Режим доступу: <http://lasoon.com.ua/ukr/kiev/cousine/ukrainskaya/ukrainskaya-kuhnya-v-istoricheskom-rakurse> (дата звернення 08.12.2015).
7. Сколько денег оставляют иностранные туристы в Украине [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Visit Ukraine Group. – 15.01.2014. – Режим доступу: <http://visittourkraine.com/ru/novosti/skolko-deneg-ostavlajut-inostrannye-turisty-v-ukraine>.
8. Занько Т. З келихом у напличнику, або нові види туризму в Україні [Електронний ресурс] / Газета «Агробізнес сьогодні». – №23(270), 2013. - Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/zhyttieve-seredovysche/1959-z-kelykhom-u-naplichnyku-abo-novi-vydy-turyzmu-v-ukraini.html>

**Осипенко І.П.**, ст. викладач, юридичний факультет

*Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій*

*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

e-mail: [kriminal409@ukr.net](mailto:kriminal409@ukr.net)

#### Поняття визначення тероризму та його значення

На сьогодні тероризм є невід'ємною складовою багатьох політичних та соціально-економічних процесів у світі та становить значну загрозу для міжнародної безпеки. Проблема тероризму для світового співтовариства стала особливо актуальною в ХХ столітті, коли застосування насильства стало одним з діючих і часто застосовуваних знарядь боротьби різними угрупованнями, збройними формуваннями, політичними партіями, релігійними рухами та навіть державами, а досягнення науки й техніки дали в руки терористів найсучасніший засоби реалізації намірів. Тероризм тепер набув спектра найрізноманітніших явищ, починаючи від політичних убивств і закінчуючи масовою загибеллю людей у полум'ї громадянської війни. Відбулося перенесення тероризму на державний рівень, чого людство раніше не знало. Терористична держава "чинила тиск" на своїх громадян беззаконням у межах країни,

примушувала їх постійно відчувати своє безсилля і слабкість. Характерними прикладами цього можуть слугувати сталінський терор в СРСР та гітлерівський терор у фашистській Німеччині [1, с.71].

Україна стикнулася з проблемами тероризму, що набуває для держави загрозового характеру. При цьому прояв тероризму вже не обмежується конкретною місцевістю (Сходом України), а спостерігається в усіх куточках країни. Це пов'язано з тим, що відбувається залякування певної частини населення за допомогою вчинення гучних замовних убивств (у тому числі замаскованих під самогубство), тероризуванням органів влади та їх представників демонстрацією сили людьми в балаклавах та у камуфляжному одязі, у яких в непоодиноких випадках наявна та чи інша зброя. Таке розгортання подій в країні породжує у населення відчуття постійної небезпеки і звуження можливості вільно висловлювати свої думки. [2, с. 122]

Триває процес, коли Російська Федерація здійснює підривну діяльність проти України, з одного боку, у формі широкомасштабної «гібридної» війни у двох східних регіонах України - Донецькій та Луганській областях, що базується на розпалюванні сепаратистських настроїв та міжнародної ворожнечі й ненависті, підтримці збройного сепаратизму, проведенні ворожої антиукраїнської пропагандистської кампанії, а з іншого - у підтриманні екстремістської діяльності всередині країни. Аналіз ЗМІ засвідчує, що в сучасних умовах все помітнішими стають прояви екстремістської та сепаратистської діяльності в Україні.

Так, тільки протягом 6 місяців 2015 року за даними СБУ засуджено 21 особа за вчинення терактів з початку поточного року, 53 громадянина Російської Федерації притягнуті до кримінальної відповідальності за вчинення злочинів різної категорії, 6 з яких підозрюються у шпionaжі. До єдиної інформаційної бази осіб, які підозрюються у причетності до діяльності незаконних збройних формувань та сепаратизму, Державна прикордонна служба внесла дані щодо 13500 осіб [3].

Наявність такої ситуації обумовлена й проведенням антитерористичної операції на території України, на якій розташовані населені пункти, визначені у затвердженому Кабінетом Міністрів України переліку, де проводилася антитерористична операція, розпочата відповідно до 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» від 14 квітня 2014 року № 405/2014.

Визначення такого складного та багатогранного поняття, як тероризм займалося багато вітчизняних та закордонних вчених різних часів, проте і досі не знайдено єдиного загальноприйнятого вирішення. Розробка поняття тероризму – це одна з найскладніших проблем світової науки та практики боротьби зі злочинністю. Це обумовлено як складністю самого явища, яким є тероризм, так і факторами суб'єктивного характеру, що існують як на міжнародному так і внутрішньодержавних рівнях.

На сьогодні на міжнародно-правовій арені не існує єдиного загальнообов'язкового визначення поняття тероризму, проте в ряді конвенцій, нормативно-правових актів окремих держав та численних працях науковців на цю тематику присутня величезна кількість визначень даного поняття. Але загальною проблемою вказаних визначень є те, що вони крім того що суперечать один одному, є ще й або занадто обмеженими та вузькими, орієнтованими в кінцевому рахунку на конкретні терористичні акти і виключають їх багатостороннє тлумачення, або загальними та широкими, щоб не виключити будь-якого можливого тлумачення тероризму [4, с 408]. Тому, для комплексного дослідження цього поняття є необхідним аналіз різних його визначень та підходів до його тлумачення, щоб в кінцевому результаті видокремити ті ознаки тероризму, що є спільним для всіх цих визначень.

Екстремізм (від фр. *extremisme*, лат. *extremus* - крайній) - прихильність до крайніх поглядів і, особливо, методів, дій, заходів у політиці. Серед таких методів можна назвати провокацію заворушень, громадянську непокору, терористичні акції, методи партизанської війни. Сепаратизм (від лат. *separatus* - окремий) в буквальному розумінні це означає прагнення до відокремлення, відособлення. У багатонаціональних державах - прагнення національних меншин до відокремлення, створення самостійної держави. Проте процеси відокремлення певних територій, безперечно, посягають на суверенітет та цілісність країни, що в подальшому породжує ще більшу небезпеку. [5, с. 179]

Поняття «тероризм» дуже часто використовують разом із поняттям «екстремізм». В українському законодавстві термін «екстремізм» та, відповідно, адміністративна або кримінальна відповідальність за нього, на відміну від Російської Федерації відсутні. Спробу міжнародного закріплення дефініції «екстремізм» було здійснено у рамках Шанхайської конвенції про боротьбу з тероризмом, сепаратизмом та екстремізмом від 15.06.2001 р. У цій конвенції екстремізм визначається як будь-яка дія, спрямована на насильницьке захоплення влади або насильницьку зміну конституційного ладу держави, а також насильницьке посягання на суспільну безпеку, в тому числі – організація із зазначеною метою незаконних озброєних формувань або участь у них, і переслідується у встановленому порядку відповідно до національного законодавства Сторін.

Поняття «екстремізм», що означає схильність до крайніх поглядів і дій у політиці, набагато ширше поняття «тероризм», але не таке вже і далеке від нього. Як свідчить практика, саме екстремістські організації, які спочатку утворювалися під націоналістичними, сепаратистськими чи релігійними лозунгами, у подальшому перетворюються на терористичні. Іноді останні базуються на перших, виступаючи як свого роду філії, що спеціалізуються на терористичній діяльності в інтересах основної екстремістської організації. У цих випадках тероризм слід розглядати

як крайню форму вияву екстремізму. Моментом перетворення екстремістської організації на терористичну є початок застосування насильства для втілення своїх політичних задумів.

В основі тероризму лежить конфлікт, а терор виступає, як «найкоротший» та найжорстокіший шлях до його вирішення. Виходячи з цього, тероризм потрібно розглядати, як один з методів політичної боротьби, що використовується певними державами, соціальними верствами, організаціями, групами чи окремими особами заради досягнення своєї політичної мети, має ідеологічне підґрунтя та не обмежується скоєнням одного злочинного посягання. Отже, тероризм – це ефективний насильницький метод, спосіб дій, засіб розв'язання різноманітних конфліктів, інструмент досягнення різнопланових злочинних цілей.[ 6, с. 149 - 150 ]

Тероризм - це соціальне явище, яке викає і загострюється на ґрунті соціальної, правової, політичної та економічної нестабільності в державі з метою досягнення певних змін ( виконання висунутих вимог ) на користь злочинців, шляхом застосування чи погрози застосування насильства та виявляється у застосуванні зброї, вчинення вибухів, та інших загально небезпечних дій певною особою чи організованою групою осіб. [ 7 с.374 ]

Визначення поняття тероризму також присутнє у Законі України “Про боротьбу із тероризмом”. Згідно із абз. 2 ст. 1 цього Закону, тероризм – це суспільно небезпечна діяльність, яка полягає у свідомому, цілеспрямованому застосуванні насильства шляхом захоплення заручників, підпалів, убивств, тортур, залякування населення та органів влади або вчинення інших посягань на життя чи здоров'я ні в чому не винних людей або погрози вчинення злочинних дій з метою досягнення злочинних цілей. Проте, вказане визначення є досить непослідовним в його формулюванні, адже воно складається із переліку деяких конкретних діянь, та жодним чином не пов'язаних між собою альтернативних ознак, що водночас включає будь-які насильницькі дії чи погрозу ними, тобто і злочини не терористичного характеру, і виключає багато інших видів терористичної діяльності, такі як вербування, озброєння і т. д., тобто суперечить її визначенню, наведеній у цій же статті Закону.

Застосовуючи доктринальне тлумачення цього терміну, слід відзначити, найточніше визначення тероризму, дане В. П. Смельяновим, згідно з яким, тероризмом є публічна суспільно-небезпечна діяльність або погроза такої діяльності, яка спрямована на залякування населення чи окремих соціальних груп з метою прямого чи непрямого впливу на прийняття будь-якого рішення чи відмови від нього в інтересах терористів [ 8, С. 38].

Відповідно до вказаного визначення, ознаками тероризму є:

- створення стану загальної безпеки (реальної безпеки життю невизначеного кола осіб або іншим охоронюваним благам);
- публічний характер виконання дій;
- цілеспрямоване створення на соціальному рівні стану страху;
- здійснення впливу на певних осіб для задоволення своїх вимог.

У цьому контексті слід погодитися із думкою В. П. Смельянова, що для успішної боротьби з цим явищем необхідно зняти політичний ореол з терористичної діяльності. Адже той факт, що багато терористичних злочинів вчиняються з політичних мотивів не перетворює їх на політичну акцію. Не змінює нічого і те, що тероризм часто набуває міжнародного характеру, адже у зв'язку з бурхливими інтеграційними процесами, на сьогодні будь-який злочин може стати міжнародним [8, с. 264].

Тому, вбачається закономірним, що, як зазначається у Конвенції Ради Європи, терористичні злочини, незалежно від того, хто їх учинив, за жодних обставин не є виправданими міркуваннями політичного, філософського або іншого подібного характеру.

Зважаючи на вищевикладене, слід зазначити, що спільним між всіма визначеннями тероризму є насамперед те, що це діяльність, яка пов'язана з використанням насильства або погрозою його використання. До цього слід додати, що така діяльність має бути публічною, створювати стан страху у певних соціальних груп та бути спрямованою на досягнення певних цілей, які вигідні терористам.

Стає зрозумілим з вищевикладеного, поняття тероризму є складними та багатогранними, чим і пояснюється проблема універсалізації їх визначення на міжнародній арені. Проте, це є необхідним для ефективної боротьби з терористичною загрозою та запобігання розширювального тлумачення поняття тероризму, адже у світлі останніх подій ця проблема є досить гострою.

Тому, при визначенні поняття тероризму слід враховувати певні загальні ознаки, напрацьовані дослідниками у цій сфері та міжнародно-правовою практикою. Таким чином, слід виходити з того, що тероризмом насамперед є публічна суспільно-небезпечна діяльність, яка пов'язана з використанням насильства або погрозою його використання та полягає у створенні стану страху у певних соціальних груп з метою досягнення цілей, які вигідні терористам.

#### Список використаних джерел:

1. Томбулатов І. А., Тероризм: уточнення поняття // Освіта регіону. – 2011. - №3. – с.485.
2. Митрофанов І. І. Чи потребує протидія проходження навчання тероризму кримінально – правого супроводу / І. І. Митрофанов// Державна політика у сфері протидії тероризму: міжнародний досвід і його актуальність для України: збірник матеріалів Інтернет - конференції

(Київ, 25 червня 2015 року). - К.: Національна академія прокуратури України; Міжвідомчий науково-дослідний центр з проблем боротьби з організованою злочинністю при Раді національної безпеки і оборони України, 2015. - 225 с.

3. Електронний ресурс: Українські новини - Режим доступу: <http://ukranews.com/news/171568.S-nachala-goda-za-terakt-osudili-21-cheloveka--SBU.ru>.

4. Севдималиев Р. М. Международный терроризм и политико-правовые проблемы борьбы с ним / Р. М. Севдималиев. – Баку: Indigo, 2011. – 504 с.

5. Титаренко О. Огляд законодавчих ініціатив, спрямованих на протидію екстремізму в Україні / О. О. Титаренко// Державна політика у сфері протидії тероризму: міжнародний досвід і його актуальність для України: збірник матеріалів Інтернет - конференції (Київ, 25 червня 2015 року). - К.: Національна академія прокуратури України; Міжвідомчий науково-дослідний центр з проблем боротьби з організованою злочинністю при Раді національної безпеки і оборони України, 2015. - 225 с.

6. Семенюк О. Аналіз, сутність тероризму, як соціально-політичного явища. // Підприємство, господарство і право. – 2008. - №4 - с.147 - 151

7. Біленчук П. Д. Криміналістична тактика і методика розслідування окремих видів злочинів: Навч. посіб. для студ. вищ. навч.закл./ П. Д. Біленчук, А. П. Біленчук, А. П. Гель, Г. С. Семаков. - К.: МАУП, 2007/ - Бібліогр.: кінці. розд. - 512 с.

8. Емельянов В. П. Терроризм и преступления с признаками терроризирования: уголовное-правовое исследование / В. П. Емельянов. – СПб.: Юридический центр Пресс, 2002. – 291 с.

**Осінська О.М.**, аспірант кафедри кримінально-правових дисциплін  
Науковий керівник: **Терецький В.І.**, д.ю.н., професор кафедри цивільного права і процесу  
*Харківський національний університет внутрішніх справ (м. Харків, Україна)*  
e-mail: Osa.inplie@yandex.ru

### **Давання показань потерпілим: право чи обов'язок**

Однією з ключових фігур кримінального процесу України є потерпілий. Саме його захист від кримінальних правопорушень, а також охорона прав, свобод та законних інтересів є основними завданнями кримінального провадження. Згідно зі ст. 55 Кримінального процесуального кодексу України (далі – КПК України) потерпілим є фізична особа, якій кримінальним правопорушенням завдано моральної, фізичної або майнової шкоди, а також юридична особа, якій кримінальним правопорушенням завдано майнової шкоди. Отже, як і будь-який учасник кримінальних процесуальних правовідносин, потерпілий наділений певними правами та обов'язками, які, власне, і складають його процесуальний статус. У ст. 56 КПК України перелічено права потерпілого, якими він може скористуватися як протягом всього кримінального провадження, так і на окремих його стадіях. У п. 6 ч. 1 ст. 56 КПК України передбачено також право потерпілого давати пояснення, показання або відмовитися їх давати. Це право потерпілий може реалізувати як під час досудового розслідування, так і в судовому розгляді для обґрунтування своєї позиції, думки з питань, які виникають у провадженні [1].

Згідно зі ст. 95 КПК України показання потерпілого – це відомості, які надаються ним в усній або письмовій формі на допиті під час проведення досудового розслідування чи судового розгляду щодо відомих йому обставин у кримінальному провадженні, що мають значення для цього кримінального провадження. Предметом показань потерпілого можуть бути будь-які обставини, встановлення яких необхідне для правильного вирішення справи. До цих обставин можливо віднести не тільки обставини, які безпосередньо пов'язані зі злочином (місце, час, спосіб, особа, яка його вчинила і т. д.), а й опис відносин між потерпілим та підозрюваним чи обвинуваченим, думки та припущення потерпілого стосовно особи, яка скоїла злочин, якщо вона ще не встановлена.

Отже, показання є важливим різновидом доказів, і тому доволі важко переоцінити значення показань, які надає потерпілий, адже саме він може надати ті відомості, яких ніхто, крім нього, знати не може. Звичайно, потерпілий, маючи власний інтерес у справі, може припуститися необ'єктивності під час давання показань і це, неодмінно, повинно враховуватися під час допиту. Утім користь від активної поведінки потерпілого, яка виявляється і у наданні необхідної інформації у вигляді показань органам досудового розслідування чи суду, є неоспорюваною.

У КПК України вказано, що давання показань потерпілим – це лише його право, а не обов'язок. Він має право відмовитися давати показання і пояснення у будь-який момент провадження. Законом передбачена кримінальна відповідальність потерпілого лише за надання завідомо неправдивих показань (ст. 384 Кримінального кодексу України (далі – КК України)). При цьому кримінальна відповідальність за відмову від давання показань передбачена лише для свідків (ст. 385 КК України). Однак як зазначено у ст. 65 КПК України, свідком є фізична особа, якій відомі або можуть бути відомі обставини, що підлягають доказуванню під час кримінального провадження. Однак, частіше за все і потерпілій особі відомі ці обставини, тому було б доцільно зробити давання показань не правом потерпілого, а його обов'язком [2].

Крім цього, у ч. 2 ст. 385 КК України вказано, що не підлягає кримінальній відповідальності особа за відмову давання показань щодо себе, а також членів своєї сім'ї чи близьких родичів, коло яких визначається законом. Аналогічне положення міститься у ст. 63 Конституції України, тому потерпіла особа може відмовитися давати показання, спираючись саме на своє конституційне право [3]. Варто розуміти, що не завжди показання, які надає

потерпілий під час кримінального провадження, стосуються саме нього особисто, його близьких родичів чи членів сім'ї. Інколи це можуть бути відомості стосовно обставин вчинення злочину, особистості злочинця тощо. Отже, давання показань потерпілим може абсолютно не порушити його конституційні права, але суттєво посприяти виконанню основному завданню кримінального провадження, а саме – швидкому, повному та неупередженому розслідуванню і судовому розгляду, та, відповідно, притягненню до кримінальної відповідальності кожного, хто вчинив кримінальне правопорушення.

Звичайно, небезпека відмови від давання показань дещо менша, ніж надання завідомо неправдивих показань, оскільки при лжесвідченні особа прямо перешкоджає встановленню істини, направляючи слідство по хибному шляху, а при відмові не сприяє її встановленню. З об'єктивної сторони відмова від давання показань проявляється у бездіяльності і може бути прямою чи завуальованою. Так, наприклад, при прямій відмові особа відкрито заявляє, що вона не буде давати свідчення. При завуальованій відмові допитувана особа не дає показання, посилаючись на якісь вигадані обставини, спираючись на те, що вона не бачила чи не запам'ятала окремих фактів чи обставин. Відмова робиться в усній або письмовій формі, причому усна відмова повинна бути зафіксована у протоколі допиту [4].

Якщо звернутися до законодавства Російської федерації, то можна побачити, що у ст. 308 Кримінального кодексу РФ (далі – КК РФ) кримінальна відповідальність за відмову від давання показань передбачена не лише для свідка, а і для потерпілого. При цьому у примітці, яка заснована на ст. 51 Конституції РФ, вказано, що особа не несе відповідальності за відмову від давання показань проти себе, свого чоловіка чи жінки або своїх близьких родичів. Отже, суб'єктами злочину, передбаченого ст. 308 КК РФ є свідки та потерпілі [5].

Вважаємо, що таке рішення російського законодавця є виваженим і логічним. І тому аналогічну норму варто передбачити і в українському кримінальному процесуальному законодавстві.

Таким чином, давання пояснень і показань на всіх стадіях кримінального провадження має бути не правом потерпілого, а не його обов'язком. Тому цю норму слід викласти у п. 4 ч. 1 ст. 57 КПК України в такій редакції: «Потерпілий зобов'язаний давати пояснення та показання крім тих, які стосуються нього особисто, його близьких родичів чи членів сім'ї, що можуть стати підставою для підозри, обвинувачення у вчиненні ним, близькими родичами чи членами його сім'ї кримінального правопорушення».

Крім того, потрібно внести і відповідні зміни до ч. 1 ст. 385 КК України, де серед суб'єктів вказаного злочину вказати не тільки свідка, а і потерпілого.

#### Список використаних джерел:

1. Кримінальний процесуальний кодекс України : від 13.04.2012 № 4651-VI // ВВР. – 2013. – № 9-10, № 11-12, № 13, ст. 88 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/4651-17>.
2. Кримінальний кодекс України : від 05.04.2001 № 2341-III // ВВР. – 2001. – № 25-26, ст. 131 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2341-14>
3. Конституція України : від 28.06.1996 № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.
4. Уголовное право России. Часть Особенная: Учебник для вузов / отв. ред. проф. Л.Л. Кругликов. М. : Изд-во БЕК, 1999. – 378 с.
5. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13 июня 1996 г. № 63-ФЗ (УК РФ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://base.garant.ru/5761986/>.

**Пилипенко А.В.**, студентка 3 курса, группа ЭП-31,  
факультет управления и бизнеса

Научный руководитель: **Дедилова Т.В.**, к. э. н., доцент,  
кафедра экономики предприятия

*Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет  
(г. Харьков, Украина)*

e-mail: [alyona.pilipenko@yandex.ua](mailto:alyona.pilipenko@yandex.ua)

### Гендерный аспект занятости населения Украины

В интеграционных условиях постиндустриального общества, при трансформации мировых экономик, происходят существенные изменения в сфере оплаты труда. Меняются виды и содержание труда, и при этом актуальной и острой остается проблема гендерного неравенства, которая является одним из проявлений социально-экономической дифференциации населения, что обуславливает разные возможности самореализации женщин и мужчин в обществе. Проявления гендерного неравенства в социально-экономической сфере не только противоречат установкам демократии и принципа справедливости относительно одинакового отношения к личности независимо от пола, но и вызывают последствия для благосостояния и социального развития всего общества, поскольку снижают возможности экономического роста на основе эффективного использования человеческого потенциала [1]. Ст.24 Конституции Украины провозглашает равенство прав мужчин и женщин во всех сферах общественной деятельности.

Актуальность данной проблемы вызвала развитие гендерной экономики, одного из наиболее молодых направлений экономической науки. Гендерная экономика анализирует различия в экономическом положении мужчин и женщин и причины их возникновения.

Перепись населения нашей страны, а также данные международных исследований говорят о том, что Украина занимает 61 место в рейтинге по гендерному равноправию. Стоит отметить, что уровень образования украинских женщин значительно выше уровня образования мужчин. Об этом свидетельствует не только процентное соотношение выпускников школ и вузов, но также длительность обучения среди женщин и мужчин. Женщины чаще проигрывают в конкурентной борьбе за «хорошее» место на рынке труда, что позволяет экономистам и социологам как неоклассической, так и марксистской направленности говорить о существовании гендерной сегрегации в области профессиональной занятости.

Под гендерной профессиональной сегрегацией по признаку пола понимается тенденция трудоустройства женщин по строго определенным профессиям, отраслям занятости и должностными категориями. Различают два вида гендерной сегрегации в сфере занятости: горизонтальную и вертикальную [2].

Под горизонтальной профессиональной сегрегацией понимают неравномерное распределение мужчин и женщин по отраслям экономики и профессиям. Так, наибольшая концентрация женщин наблюдается в отраслях, которые по характеру работы относят к сфере обслуживания: в торговле работает 75% женщин, в системе образования – 74%, в сфере здравоохранения – 80%, в общественном питании – 84% (рис. 1)[3].

Вертикальная профессиональная сегрегация означает непропорциональное распределение женщин по уровням должностной иерархии. Принадлежность к одинаковой профессии и соразмерная квалификация для женщин часто совсем не означает равный доступ к карьерному продвижению по сравнению с мужчинами коллегами. В пределах одинаковых сфер занятости мужчины и женщины имеют совершенно разные перспективы продвижения. Особенно это заметно в сфере управления – чем выше социальный статус должности, тем меньше вероятность, что ее займет женщина [4].

По данным мониторингового исследования Института социологии НАН Украины, на протяжении последнего десятилетия заработная плата женщин составляет в среднем около 60% заработной платы мужчин. Еще существеннее гендерные различия проявляются в доходах населения в целом. Практически во всех возрастных группах уровень доходов мужчин значительно превышает уровень доходов женщин, в среднем в 1,6 раза. Следствие такой ситуации – повышенный риск обнищания для женской половины населения Украины, особенно в ситуации, когда женщина является единственным кормильцем в семье.

Какие причины обуславливают дискриминацию женщин в сфере труда? Генри Беккер, лауреат Нобелевской премии, классифицирует эти причины в такой способ. Во-первых, дискриминация имеет место со стороны работодателя как при приеме на работу, так и потом, при оплате труда. Оказывается этот вид дискриминации в том случае, когда работодатель имеет предубеждение против приема на работу тех или иных демографических или этнических групп работников. Чем больше работодатель имеет предубеждений против женщин, тем большей будет, на его предприятии, разница между суммами заработной платы, уплаченной мужчинам и женщинам. Во-вторых, существует дискриминация со стороны потребителя, как правило, в тех сферах труда, где высока частота и интенсивность контактов с клиентами. Если клиент желает, чтобы его обслуживал человек, то женщине, которая претендует на это рабочее место, придется соглашаться на более низкую оплату труда, чтобы при прочих равных условиях эта вакансия не была отдана претенденту мужчине. В-третьих, дискриминация со стороны работника (то есть коллег по работе) имеет место тогда, когда некоторые группы работников не желают вступать в трудовые отношения с лицами определенного пола. Например, часть мужчин и женщин не хотели бы работать под началом женщины-руководителя

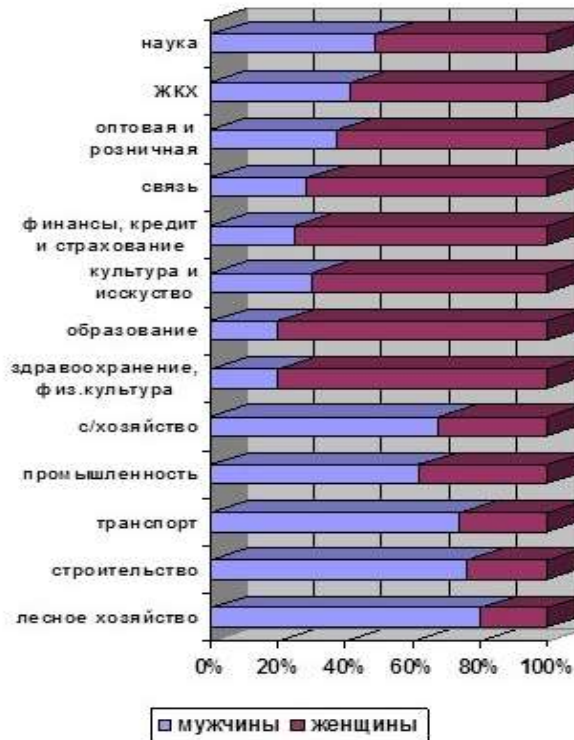


Рисунок 1 – Горизонтальная сегрегация по областям занятости в Украине [3]

Что касается Украины, то демократические идеи равенства изначально выполняли лишь просветительскую функцию. Патриархальными взглядами на жизнь обусловлены факты дискриминации женщин в обыденной жизни (по данным опроса, проведенным Институтом социологии НАН Украины, таких взглядов придерживается практически 50% мужчин и всего 15% женщин). Также, согласно опросам, более 60% мужчин считают, что при нехватке рабочих мест, мужчины должны иметь больше прав на получение работы, чем женщины. При этом авторы этих высказываний даже не думают о том, что нарушают права человека, зафиксированные в Конституции Украины (ст. 43) о равном для всех праве на труд. Изменения в структуре рабочей силы обусловлены сокращением числа сельских жителей, ростом городов, уменьшением размера семей и увеличением числа разводов. Таким образом, работающие женщины считаются теперь скорее правилом, чем исключением. Например, в Украине зарегистрированное число занятых в возрасте от 15 до 70 лет в 2009г. составляет: трудоспособного возраста 19032,2 тыс.чел., старше трудоспособного возраста 1698,2 тыс.чел., из них женщины 8871,0 тыс.чел. и 1183,8 тыс.чел. соответственно. Женщины часто сталкиваются с так называемой «скрытой дискриминацией» на рынке труда. Также существует тенденция, резкого снижения участия женщин в процессе принятия решений в политической жизни Украины. Согласно статистике, заработная плата женщин составляет 73% от заработной платы мужчин с аналогичными достижениями на аналогичных должностях. Существует два распространенных объяснения различной заработной платы: во-первых, считается, что женщинам платят меньше из-за того, что они сами выбирают низкооплачиваемые должности, во-вторых, женщины считаются менее ценными сотрудниками из-за недостатка опыта и квалификации [5].

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать следующие выводы:

- анализ статистики показал, что женщины в Украине действительно до сих пор имеют препятствия по реализации их законных прав в сфере занятости. К ним можно отнести дискриминацию в виде зарплаты, которая ниже чем у мужчин на аналогичных должностях, большого объема домашних обязанностей;
- для решения существующих проблем в сфере женской занятости в Украине необходимо предпринимать меры, которые бы способствовали уменьшению значимости стереотипной оценки работника. В этом может помочь эффективная система социальных гарантий, предусматривающая привлечение женщин к более оплачиваемому труду, создание методов тестирования знаний и уровня квалификации человека, принимаемого на работу, что позволит исключить влияние стереотипных установок отдельных личностей.

**Список использованных источников:**

1. Васильченко В. Управління трудовим потенціалом. Навч. посіб. / Васильченко В.С., Гриненко А.М., Грішнова О.А., Керб Л.П. – К.: КНЕУ, 2005. - 403 с.
2. Козина И.М. Профессиональная сегрегация: гендерные стереотипы на рынке труда / И.М. Козина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nir.ru>
3. Гендерные аспекты занятости / Материалы дискуссионного клуба [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dssclub.com.ua/categories/stuff/gendernye-aspekty-zanyatosti.html>
4. Гендерное неравенство в трудовой сфере [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.spb-egida.ru>
5. Поддубняк. Политика гендерного равенства / Сергей Поддубняк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://blog.liga.net>

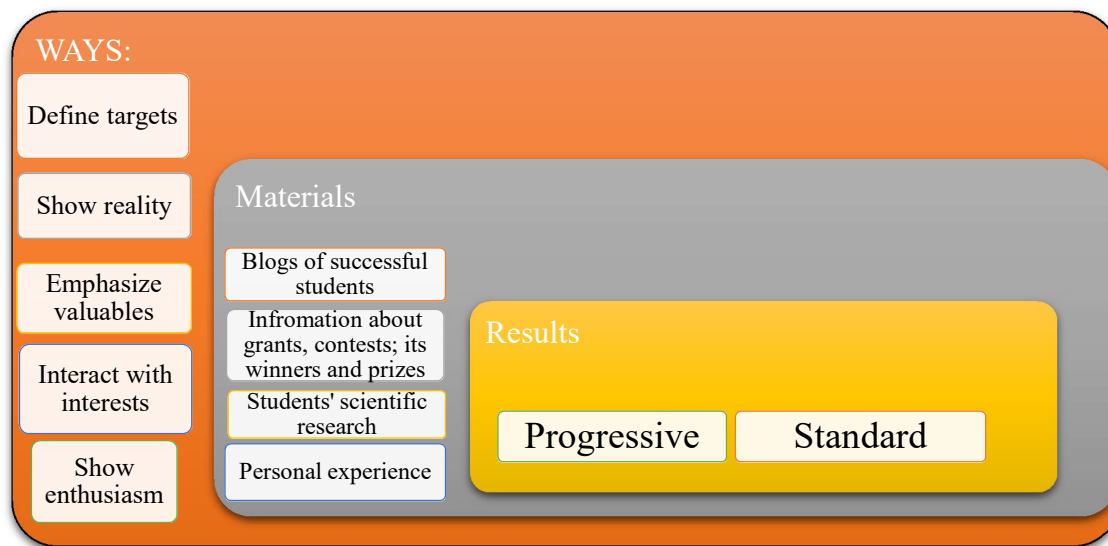
**Погоріла О.В.**, студентка 4 курсу, група ФБС-312і,  
фінансово-кредитний факультет  
Науковий керівник: **Іванова І.В.**, к.пед.н., доцент  
Черкаський навчально-науковий інститут  
ДВНЗ «Університет банківської справи» (м. Черкаси, Україна)  
e-mail: pohorila.o@gmail.com

**Modeling the Process of Motivating Students for Innovative Thinking**

Student motivation is an essential constituent that is necessary for getting quality education. Nowadays high quality education means that students receive knowledge of how to apply the obtained information for creating original and innovative things. The problem is that teachers have no idea how to motivate their students to think differently, to find the ideal solution to the given problem without searching the Internet. As a result, there is a need to investigate the way of teaching students to be modern-minded people.

Many scientists and researchers, such as B. A. Friedman, D. Palmer, S. A. Nonis deal with the problem of motivating students [3], [4]. But practical ways of motivating students to study are not fully investigated.

Our research is aimed at creating a model of motivating students for innovative thinking, which can find its practical application in the process of teaching and learning.



Pic.1 Model of motivating students for innovative thinking

Source: created by the author

The given model is a multi-component phenomenon consisting of the ways, which will help the teacher to motivate students to study and explain them the value of self-gained knowledge, materials and results. Knowledge which is not borrowed helps to solve practical problems using new methods and approaches. These ways are:

– Define real targets and outcomes of every lesson, lecture, homework and essay. Students will be more motivated to work if they know what goals they are working towards. Thus, it is a good idea not only to articulate goals for the course, but also for specific lectures, discussions, and assignments. For example, before beginning a lecture, an instructor



might write on the board the skills, knowledge, and perspectives students will gain that day [1]. Articulating learning goals is important for a variety of reasons, but it plays a key role in motivation by showing students the specific value they will derive from a particular course, unit, or activity.

- Show the reality – meet people who used to be highly motivated for studying, their present life, and comments. One effective way to harness student motivation is to have students apply what they are learning to real-world contexts. People, who are professionals in some sphere, will tell more useful things about some kind of work, needed skills and competence, than we can receive from the books, Internet or even from the documental learning films and movies.

- Emphasize the value of theoretical and practical knowledge not only of core disciplines, but also of additional ones. The studies show that a person with high cultural intelligence will be more successful in life, will meet new people and find friends easier, will have better results in negotiations than someone, who is keen on some part of professional disciplines.

- Interact with students' personal interests. Students are more likely to exert effort in a course if they anticipate an eventual payoff in terms of their future professional lives. Consequently, instructors can enhance motivation by linking their course content to students' intended professions, pointing out how the skills and knowledge students are gaining in class will help them after they graduate.

- Allow students to choose. The situation when a person has a couple of options to choose from is more polite and easier than confusing situation, when choice is already done without you.

- Show your passion and enthusiasm. Even if students are not initially attracted to or interested in the material, by clearly demonstrating teacher's enthusiasm, it is possible to raise students' curiosity and motivate them to find out what excites you about the subject [4]. This can lead them to engage more deeply than they had initially planned and to discover value they had overlooked.

The offered model combines traditional teaching methods with innovative ones. The peculiarity of using certain methods and teaching materials when motivating students is that it depends on the specific content and educational material, on the willingness of students to understand such material and teacher's skills. It made us distinguish variable materials and studying tools as a separate component of the model. In our opinion they include:

- blogs of successful students;
- information about grants, contests; its winners and prizes;
- student's scientific research;
- personal experience.

The described process will result in the outcomes which can be divided into two categories, depending on the learning and the use of acquired knowledge.

Progressive result means that students will be highly motivated to study harder, to take part in different scientific, social and educational events. They will reach success in their future professional career and will prove to be competent in different spheres.

Standard result is possible when students have understood the value of studying but do not try to realize themselves in order to have better knowledge and results of their work.

**Conclusion.** The offered model represents a basic structure the process of teaching students, which leads them to innovative thinking, creating new information and helps them to become highly-qualified professionals in different spheres. It provides students with many advantages, such as clear understanding of the role of studying, determination of true life values and helps them to get some knowledge about the practical side of their future profession.

#### References

1. Kaylene C. Five key ingredients for improving student motivation [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу: <http://www.aabri.com/manuscripts/11834.pdf>
2. Palmer, D. (2007). What Is the Best Way to Motivate Students in Science? Teaching Science-The Journal of the Australian Science Teachers Association, 53(1), 38-42.
3. Nonis, S. A. And Hudson, G. I. (2010). Performance of College Students: Impact of Study Time and Study Habits. Journal of Education for Business, 85, 229-238
4. Friedman, B. A., Cox, P. L., and Maher, L. (2010). Best Practices for the Implementation of Goal Setting and Peer Assessment: Curriculum and Research Design. The Journal of Applied Business and Economics, 10(4), 34-47

**Погребець О.М.**, студентка 4 курсу, група СР – 121,  
факультет соціальної роботи  
Науковий керівник: **Козинець І.Г.**, старший викладач  
*Навчально-науковий інститут права та соціальних технологій*  
*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*  
e-mail: laws.inst.411@ukr.net

### **Фінансовий моніторинг як форма фінансового контролю**

Задля запобігання поширенню негативних явищ в державі, зокрема стрімкого розповсюдження фінансових правопорушень, постає необхідність у контролі за розподілом та перерозподілом фінансових ресурсів, а також за законністю та правильністю формування даних про фінансовий стан певного суб'єкта господарювання. Забезпечити це має фінансовий контроль. Фінансовий контроль – це контроль за законністю та правильністю розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів в економічній сфері, а також за законністю надання інформації про фінансовий стан підприємства в розрізі всіх передбачених показників. Фінансовий контроль являє собою сукупність видів, форм і методів перевірки законності і доцільності здійснення фінансових операцій та реалізації на цій основі завдань фінансової політики. У свою чергу фінансовий моніторинг, як одна із форм фінансового контролю, відіграє важливе значення, адже спрямований на виявлення операцій, пов'язаних з легалізацією доходів, здобутих злочинним шляхом.

Відносини фінансового моніторингу досліджували вчені банківського права, адміністративного та фінансового, зокрема, В. М. Берізко, Ю. П. Битяк, В. М. Гаращук, А. О. Клименко, О. П. Орлюк, Л. А. Савченко. На сьогоднішній день питання фінансового моніторингу та фінансового контролю залишаються недостатньо розробленими і потребують проведення додаткових наукових досліджень.

Метою статті є дослідження правової природи моніторингу як форми фінансового контролю та визначення органів, які здійснюють фінансовий моніторинг.

У літературі з різних галузей наукового пізнання поняття «контроль» тлумачиться неоднозначно. При цьому дослідники часто допускають значні розходження з питання про сутність та зміст останнього. У теорії державного управління як виду соціального управління контроль якраз і розглядається як загальна функція управління поряд із такими функціями, як: організація, планування, регулювання та кадрове забезпечення; або в групі з функціями керівництва, координації, організації та регулювання.

Підхід до контролю як функції управління отримав розвиток та обґрунтування і в юридичній літературі. У теорії адміністративного права контроль розглядається також як основний спосіб забезпечення законності та дисципліни у державному управлінні, один із найважливіших елементів державного управління.

Поряд із загальними функціями управління вчені виділяють і спеціальні функції управлінської діяльності, тобто такі, які властиві тому чи іншому суб'єкту управління, формуються на основі загальних функцій. Такі спеціальні функції набувають специфічних рис, характеризуючи особливості конкретного суб'єкта чи об'єкта. Так, якщо взяти загальну функцію соціального управління – контроль, – то вона конкретизується й існує не як контроль взагалі, а як фінансовий, адміністративний контроль тощо. У такому контексті варто зазначити, що одним із найважливіших напрямів діяльності держави й місцевого самоврядування є фінансова діяльність. Регулюючи таку діяльність, органи влади встановлюють певні вимоги до відповідних дій осіб з метою їх оцінки. І саме контроль визначатиме, яким чином здійснюються такі вимоги, забезпечуючи зворотній зв'язок між запланованими й досягнутими результатами [1, с. 78].

Таким чином, фінансовий контроль можна розглядати у двох основних аспектах: по-перше, як суворо регламентовану діяльність спеціальних контролюючих органів за дотриманням фінансового законодавства та фінансової дисципліни всіх економічних суб'єктів; по-друге, як невід'ємний елемент управління фінансами і грошовими потоками для забезпечення доцільності ефективності фінансових операцій [2, с. 446].

Тлумачили поняття «фінансовий контроль» і науковці фінансового права. Зокрема, на думку Н. І. Хімчевої, фінансовий контроль – це контроль за законністю та доцільністю дій в галузі утворення, розподілу та використання грошових фондів держави та муніципальних утворень з метою ефективного соціально-економічного розвитку держави та її регіонів. П. С. Пацурківський визначає фінансовий контроль як цілеспрямовану діяльність законодавчих і виконавчих органів публічної влади і недержавних організацій, спрямовану на забезпечення законності, фінансової дисципліни і раціональності в ході мобілізації, розподілу і використання коштів централізованих і децентралізованих грошових фондів держави з метою найефективнішого соціально-економічного розвитку усіх суб'єктів фінансових правовідносин [3, с. 60-61].

Враховуючи вище зазначене, фінансовий контроль можна визначити як врегульовану нормами права діяльність органів державної влади, органів місцевого самоврядування та інших суб'єктів контрольних фінансових

правовідносин, спрямовану на забезпечення законності, фінансової дисципліни, раціональності в процесі формування, розподілу й використання фондів коштів [1, с. 79].

Незважаючи на низку наукових доробок питання фінансового контролю часто викликає неоднозначне тлумачення. певні суперечності зумовлені насамперед визначенням форм фінансового контролю, – тобто внутрішнє і зовнішнє вираження змісту контролю. Це питання є досить дискусійним [4, с. 44-46]. Фінансовий моніторинг часто визначають як метод фінансового контролю (поряд із перевітками, ревізіями тощо) [5, с. 156; 6, с. 53]. У той час як фінансова енциклопедія трактує фінансовий моніторинг як специфічну форму державного фінансового контролю [7]. А. О. Клименко стверджує, що діяльність суб'єктів первинного та державного фінансового моніторингу щодо контролю фінансових операцій, які є об'єктом правовідносин, з метою виявлення таких, що пов'язані з легалізацією доходів, здобутих злочинним шляхом, називається фінансовим моніторингом і є формою фінансового контролю [9, с.102-104]. О. П. Орлюк також вважає, що фінансовий моніторинг – це специфічна форма державного фінансового контролю, що його проводять уповноважені державні органи та установи, які обслуговують здійснення фінансових операцій, відстежують і фіксують фінансові операції, що відповідають визначеним Законом України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом» критеріям сумнівності, аналізують одержану інформацію про сумнівні операції з метою виявлення схем та механізмів легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, і фінансування тероризму [8, с. 620].

Таким чином, фінансовий моніторинг можна визначити як особливу форму фінансового контролю; моніторинг здійснюється спеціально уповноваженими державними органами у сфері фінансового контролю та суб'єктами первинного фінансового моніторингу та спрямований на виявлення операцій, пов'язаних з легалізацією доходів, здобутих злочинним шляхом. Розбіжність у поглядах науковців щодо віднесення моніторингу чи то до методу, чи то до форми фінансового контролю створює перепону для остаточного визначення сутності фінансового моніторингу. Проте ми підтримуємо тезу, що моніторинг є однією з форм фінансового контролю.

Відповідно до п. 48 ч. 1 ст. 1 Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» [10], фінансовий моніторинг – це сукупність заходів, які здійснюються суб'єктами фінансового моніторингу у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення, що включають проведення державного фінансового моніторингу та первинного фінансового моніторингу. Згідно ч. 2 ст. 5 цього ж Закону суб'єктами первинного фінансового моніторингу є: банки, страховики (перестраховики), страхові (перестрахові) брокери, кредитні спілки, ломбарди та інші фінансові установи; платіжні організації, учасники чи члени платіжних систем; товарні та інші біржі, що проводять фінансові операції з товарами; професійні учасники фондового ринку (ринку цінних паперів); оператори поштового зв'язку, інші установи, які проводять фінансові операції з переказу коштів; філії або представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності, які надають фінансові послуги на території України; спеціально визначені суб'єкти первинного фінансового моніторингу; інші юридичні особи, які за своїм правовим статусом не є фінансовими установами, але надають окремі фінансові послуги. Завдання, які покладаються на суб'єктів первинного фінансового моніторингу визначені ст. 6 зазначеного закону.

Відповідно до ч. 3 ст. 5 Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» суб'єктами державного фінансового моніторингу є: Національний банк України; Міністерство фінансів України; Міністерство юстиції України; Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку України; Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг; Державна служба фінансового моніторингу України.

Міністерство фінансів України є головним органом у системі центральних органів виконавчої влади з формування та забезпечення реалізації політики у сфері фінансового моніторингу.

Відповідно до ст. 55 Закону України «Про Національний банк України», головна мета банківського регулювання і нагляду – це безпека та фінансова стабільність банківської системи, захист інтересів вкладників і кредиторів [11]. Національний банк України також здійснює державне регулювання та нагляд у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення за небанківськими фінансовими установами-резидентами, які є платіжними організаціями та/або членами/учасниками платіжних систем у частині надання ними фінансової послуги щодо переказу коштів на підставі відповідних ліцензій, зокрема Національного банку України. З метою забезпечення реалізації вимог Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення», відповідно до Закону України «Про Національний банк України» та Закону України «Про банки і банківську діяльність» Правління Національного банку України розробило Положення про здійснення банками фінансового моніторингу від 26. 06. 2015 р. № 417, яке має важливе значення.

Одним із завдань Міністерства юстиції України є протидія легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму (щодо нотаріусів, адвокатів та інших осіб, які надають юридичні

послуги) [12]. Задля реалізації цього завдання органи Міністерства юстиції керуються у своїй діяльності такими нормативними актами як: Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення»; Наказ Міністерства юстиції України від 13. 05. 2015 № 673/5 «Про затвердження Порядку проведення перевірок Міністерством юстиції України та його територіальними органами суб'єктів первинного фінансового моніторингу»; Наказ Міністерства юстиції України від 28. 05. 2015 № 811/5 «Про затвердження Положення про Комісію Міністерства юстиції України з питань застосування санкцій за порушення вимог законодавства, що регулює діяльність у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення»; Наказ Міністерства юстиції України від 28. 05. 2015 № 810/5 «Про затвердження Порядку розгляду справ про порушення вимог законодавства, що регулює діяльність у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення, та застосування санкцій»; Наказ Міністерства юстиції України від 18. 06. 2015 № 999/5 «Про затвердження Положення про здійснення фінансового моніторингу суб'єктами первинного фінансового моніторингу, державне регулювання та нагляд за діяльністю яких здійснює Міністерство юстиції України».

Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку здійснює державне регулювання і нагляд у сфері запобігання і протидії легалізації (відмиванню) доходів, отриманих злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму відносно фондових бірж, компаній з управління активами та інших професійних учасників фондового ринку (окрім банків). Повноваження НКЦПФР закріплені в Положенні про Національну комісію з цінних паперів та фондового ринку [13].

Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, також належить до державних органів, які здійснюють моніторинг у сфері фінансових послуг і має такі основні повноваження: здійснює моніторинг руху капіталу в Україну та за її межі через ринки фінансових послуг; здійснює відповідно до законодавства державне регулювання та нагляд за діяльністю фінансових установ (крім банків, професійних учасників фондового ринку, інститутів спільного інвестування, фінансових установ, які мають статус міжурядових міжнародних організацій, Державної казначейської служби України та державних цільових фондів); здійснює нагляд на консолідованій основі за небанківськими фінансовими групами, переважна діяльність у яких здійснюється фінансовими установами, нагляд за якими здійснює Нацкомфінпослуг; здійснює державне регулювання та контроль за діяльністю бюро кредитних історій [14].

Державна служба фінансового моніторингу України є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується та координується Кабінетом Міністрів України через Міністра фінансів і який реалізує державну політику у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення. Основними завданнями Держфінмоніторингу є:

- реалізація державної політики у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення;
- внесення на розгляд Міністра фінансів пропозицій щодо забезпечення формування державної політики у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення;
- збирання, оброблення та проведення аналізу (операційного і стратегічного) інформації про фінансові операції, що підлягають фінансовому моніторингу, інші фінансові операції або інформації, що може бути пов'язана з підозрою в легалізації (відмиванні) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванні тероризму чи фінансуванні розповсюдження зброї масового знищення;
- проведення національної оцінки ризиків;
- налагодження співпраці, взаємодії та інформаційного обміну з державними органами, Національним банком, компетентними органами іноземних держав та міжнародними організаціями у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення;
- забезпечення в установленому порядку представництва України в міжнародних організаціях з питань запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення [15].

Отже, фінансовий моніторинг в Україні охоплює фактично всіх надавачів фінансових послуг і передбачає тісну взаємодію центральних органів виконавчої влади, кожний із яких відіграє специфічну, визначену законами роль у єдиній системі фінансового контролю. Координація діяльності суб'єктів фінансового моніторингу та їх методологічне забезпечення покладені на спеціально уповноважений орган - Державну службу фінансового моніторингу України.

**Висновки і пропозиції.** Таким чином, фінансовий моніторинг є формою фінансового контролю, що здійснюється спеціально уповноваженими державними органами у сфері фінансового контролю та суб'єктами первинного фінансового моніторингу та спрямований на виявлення операцій, пов'язаних з легалізацією доходів, здобутих злочинним шляхом. Особливість фінансового моніторингу як форми фінансового контролю полягає, по-перше, у недопущенні легалізації та відмиванню злочинних коштів; по-друге, у систематичному відстеженні процесів та тенденцій, збором певної інформації за станом певних об'єктів з превентивною метою.

**Список використаних джерел:**

1. Лучковська С. І. Фінансове право: Навч. посібн / С. І. Лучковська. – К.: КНТ, 2010. – 296 с.
2. Добровольська В. В. Деякі питання валютного контролю у сфері господарювання / В. В. Добровольська // Актуальні проблеми держави і права. – 2009. – Вип. 51. – С. 445-453.
3. Финансовое право: Учебник / Под ред. Е. Ю. Грачевой, Г. П. Толстопятенко. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. - 536 с.
4. Клименко А. О. Форма фінансового контролю: поняття і зміст / А. О. Клименко // Право України. – 2005. – №10. – С. 44-46.
5. Адміністративне право України: Підручник / за заг. ред. Ю. П. Битяк, В. М. Гаращук, В. В. Богуцький та ін. – Х.: Право, 2010. – 624 с.
6. Музыка-Стефанчук О. А. Фінансове право: Навчальний посібник / О. А. Музыка-Стефанчук. – К.: Атіка, 2007. – 264 с.
7. Фінансова енциклопедія / за заг. ред. О. П. Орлюк. – К.: Юрінком Інтер, 2008. – 472 с.
8. Орлюк О. П. Фінансове право. Академічний курс : підручник / О. П. Орлюк – К.: Юрінком Інтер, 2010. – 808 с.
9. Клименко А. О. Фінансовий моніторинг – особлива форма фінансового контролю / А. О. Клименко // Підприємництво, господарство і право. – 2005. – №4. – С. 101-105.
10. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення: Закон України від 14. 10. 2014 № 1702-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1702-18>
11. Про Національний банк України: Закон України від 20. 05. 1999 № 679-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.
12. Про затвердження Положення про Міністерство юстиції України: Постанова Кабінету міністрів України від 02. 07. 2014 № 228 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/228-2014-%D0%BF>.
13. Про Національну комісію з цінних паперів та фондового ринку: Указ Президента України від 23.11.2011 № 1063/2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1063/2011>.
14. Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг: Указ Президента України від 23.11.2011 № 1070/2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1070/2011>.
15. Про затвердження Положення про Державну службу фінансового моніторингу України: Постанова Кабінету міністрів України від 29.07.2015 № 537 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/537-2015-%D0%BF>.

**Шпомер А.І.**, к.ю.н., доцент,  
**Поламаренко М.Ю.**, студент 3 курсу, група П-131, юридичний факультет  
*Навчально-науковий інститут права та соціальних технологій  
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*  
e-mail: ru

### **Правовий статус міських голів**

На сьогоднішній день досить специфічну роль, при здійсненні місцевого самоврядування, мають міські голови. Вони при виконанні своїх повноважень досить тісно взаємодіють як із органами державної виконавчої влади, так і з органами місцевого самоврядування та об'єднаннями громадян, тому законодавче визначення правового статусу міського голови має важливе значення. Належне законодавче регулювання діяльності міського голови дозволяє ефективно поєднувати в одній посадовій особі і обов'язки голови органу місцевого самоврядування, і голови виконавчого комітету відповідної ради. Особливо це стає актуальним при здійсненні реформи по децентралізації державної влади, основною складовою якої є реформування місцевого самоврядування. За цього реформування роль міського голови зростає, тому не можна не дооцінювати цю посадову особу місцевого самоврядування, адже від його діяльності залежить ефективність функціонування органу місцевого самоврядування в цілому.

Метою нашого дослідження є аналіз та визначення правового статусу міського голови.

Правовий статус голови міської ради встановлено Конституцією України, Законами «Про місцеве самоврядування в Україні» та «Про службу в органах місцевого самоврядування»

Відповідно до статті 12 Закону «Про місцеве самоврядування в Україні» (далі - Закон) - міський голова є головною посадовою особою певного міста, і обирається відповідною територіальною громадою на основі загального, рівного, прямого виборчого права шляхом таємного голосування в порядку, визначеному законом, і здійснює свої повноваження на постійній основі. Строк повноважень міського голови, обраного на чергових місцевих виборах, визначається Конституцією України [2]. Відповідно до статті 141 Конституції України строк повноважень міського голови, обраного на чергових виборах, становить п'ять років [1].

Слід зазначити, що посадовою особою самоврядування, відповідно до статті 2 Закону «Про службу в органах місцевого самоврядування», є особа, яка працює в органах місцевого самоврядування, має відповідні посадові повноваження щодо здійснення організаційно-розпорядчих та консультативно-дорадчих функцій і отримує заробітну плату за рахунок місцевого бюджету [3].

Перелік повноважень міських голів зазначений у статті 42 Закону, відповідно до якого повноваження міського голови починаються з моменту оголошення відповідною сільською, селищною, міською виборчою комісією на пленарному засіданні ради рішення про його обрання. Чинне законодавство виключає можливість суміщення посади міського голови з будь-яким депутатським мандатом.

Відповідно до ч.1 ст. 11 Закону «Про службу в органах місцевого самоврядування» громадяни України, які вперше приймаються на службу в органи місцевого самоврядування, за винятком посад сільського, селищного, міського голови, у день прийняття відповідного рішення складають Присягу, що зазначена в абзаці 2 ч.1 ст. цієї ж статті.

Крім того, ч.2 ст.11 Закону «Про службу в органах місцевого самоврядування» передбачає, що посадова особа місцевого самоврядування, яка вперше приймається на службу в органи місцевого самоврядування, вважається такою, що вступила на посаду, з моменту складення Присяги.

Ч.6 ст.11. передбачає, що особи, які вперше були обрані на посади сільських, селищних, міських голів, голів рад, складають Присягу на сесії відповідної ради, текст якої визначено в частині першій цієї статті, що суперечить абзацу 1 ч.1 ст. 11 Закону «Про службу в органах місцевого самоврядування». Хоча в ч.3 ст. 63 Статуту територіальної громади м. Чернігова зазначається текст Присяги, який відмінний від Присяги, що викладена в ст.11 Закону «Про службу в органах місцевого самоврядування».

Аналізуючи закон України «Про місцеве самоврядування», можна класифікувати повноваження міського голови:

- 1) пов'язані з реалізацією територіальною громадою форм волевиявлення населення;
- 2) у сфері програмування розвитку території місцевого самоврядування базового рівня, бюджету та фінансування;
- 3) розпорядчі та представницькі повноваження;
- 4) у сфері забезпечення законності, охорони прав і свобод людини і громадянина;
- 5) щодо здійснення контролю з боку відповідних рад за діяльністю голів та інші.

Слід зазначити, що при виконанні своїх обов'язків міський голова несе персональну відповідальність за здійснення наданих йому повноважень.

Також при здійсненні наданих повноважень міський голова є підзвітним, підконтрольним і відповідальним перед територіальною громадою, відповідальним - перед відповідною радою, а з питань здійснення виконавчими органами ради повноважень органів виконавчої влади - також підконтрольним відповідним органам виконавчої влади. Міський голова щорічно звітує міській раді про здійснення державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності виконавчими органами відповідної ради [2].

Повноваження міських голів зазначаються також у регламентах, які затверджуються міськими радами відповідних міст. Так, у статті 92 регламенту Чернігівської міської ради конкретизується, що міський голова очолює виконавчий комітет міської ради та головує на його засіданнях

Повноваження міського голови закінчуються в день відкриття першої сесії відповідної міської ради, обраної на наступних чергових місцевих виборах, або, якщо рада не обрана, з моменту вступу на цю посаду іншої особи, обраної на наступних місцевих виборах, крім випадків дострокового припинення його повноважень [2].

Також слід зазначити що, повноваження міського голови можуть бути припинені достроково у випадках, передбачених статтею 79 Закону, що має наслідком звільнення його з посади. Не пізніше як на п'ятнадцятий день після звільнення з посади або смерті міського голови особа, яка на цей час відповідно до закону здійснює повноваження міського голови, звертається до Верховної Ради України з клопотанням щодо призначення позачергових виборів сільського, селищного, міського голови.

Таке клопотання розглядається Верховною Радою України не пізніше ніж у дев'яностоденний строк з дня дострокового припинення повноважень відповідного сільського, селищного, міського голови.

Здійснений аналіз норм чинного законодавства щодо правового статусу міського голови дозволяє зробити деякі висновки. Міський голова є головною посадовою особою певного міста, і обирається відповідною територіальною громадою на основі загального, рівного, прямого виборчого права шляхом таємного голосування в порядку, визначеному законом, і здійснює свої повноваження на постійній основі, здійснює організаційно-розпорядчі та консультативно-дорадчі функції і отримує заробітну плату за рахунок місцевого бюджету.

#### Список використаних джерел:

1. Конституція України - Розділ XI: [ Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/ua/documents/constitution/konstituciya-ukrayini-rozdil-xi>

2. Про місцеве самоврядування в Україні | від 21.05.1997 № 280/97-ВР [ Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>

3. Про службу в органах місцевого самоврядування | від 07.06.2001 № 2493-ІІІ [ Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2493-14>

**Поламаренко М.Ю.**, студент 3 курсу, група П-131,  
факультет юридичний

Науковий керівник: **Конончук Н.М.**, к.ю.н.

*Навчально-науковий інститут права та соціальних технологій  
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

### **Договір дарування і договір довічного утримання: спільні риси та відмінності;**

На сьогоднішній день все частіше укладаються договір дарування та договір довічного утримання, що є підтвердженням актуальності теми дослідження.

Перш ніж розглядати спільні та відмінні риси між договорами, необхідно привести їх визначення, що зазначені у цивільному кодексі України (далі ЦК України).

Відповідно до статті 717 ЦК України за договором дарування одна сторона (дарувальник) передає або зобов'язується передати в майбутньому другій стороні (обдарованому) безоплатно майно (дарунок) у власність. Разом з цим визначається, що договір який встановлює обов'язок обдаровуваного вчинити на користь дарувальника будь – яку дію майнового або немайнового характеру, не є договором дарування [1]. За договором довічного утримання (догляду) одна сторона (відчужувач) передає другій стороні (набувачеві) у власність житловий будинок, квартиру або їх частину, інше нерухоме майно або рухоме майно, яке має значну цінність, взамін чого набувач зобов'язується забезпечувати відчужувача утриманням та (або) доглядом довічно [2].

Таким чином, аналізуючі дані статті вже можна виявити певну відмінність, так як визначення договору довічного утримання в самому визначенні передбачає наявність дію майнового або немайнового характеру, яка виключається у договорі дарування.

На нашу думку, саме дії майнового характеру, які містяться у договорі довічного утримання і є основною відмінністю від договору дарування. Слід зазначити, що утримання є досить широким поняттям, яке може передбачати як надання послуг які потребує відчужувач, так і його грошове забезпечення, з чого и впливає його майновий характер.

Наступна схожість між договорами полягає в предметі договорів. Так, наприклад, предметом договору довічного утримання може бути:

- житловий будинок або його частина;
- квартира або її частина;
- інше нерухоме майно ( земельна ділянка, садовий будинок, дача, гараж, нежитлове приміщення, тощо);
- рухоме майно, що має значну цінність. Майном, що має значну майнову цінність може бути: транспортні засоби, антикварні речі, твори мистецтва, культурні цінності, коштовності, колекції з перелічених предметів, обладнання, цінні папери, нематеріальні активи, у тому числі об'єкти права інтелектуальної власності тощо .

Слід зауважити, що момент виникнення права власності в досліджуваних договорах, також, є різним. У договорі дарування моментом передачі права власності на річ є момент прийняття самої речі обдаровуваним. Тобто при прийнятті речі обдаровуваним виникає право володіння користування і розпорядження, чого не можна сказати про договір довічного утримання. При посвідченні договору довічного утримання нотаріус накладає на це майно заборону, тобто особа (набувач) здійснює володіння і користування майном але розпоряджатися ним не може. Повноправним володільцем майна набувач стає тільки після смерті відчужувача, що на нашу думку можна назвати гарантією того, що набувач буде своєчасно, та добросовісно виконувати свої обов'язки по догляду за відчужувачем, що саме і є метою даного договору.

Спільною рисою в даних договорах є їхня форма, в тому разі коли предметом договору є рухоме або нерухоме майно, так як при даруванні або переданні нерухомого майна договір має бути письмовий, підлягає нотаріальному посвідченню та державної реєстрації.

Наступна відмінність даних договорів впливає із порівняння статей 720 і 746 ЦК України, а саме в сторонах договору. Так аналізуючи статтю 746 ЦК України можна дати визначення, що однією зі сторін договору, а саме відчужувачем, має бути фізична особа незалежно від її віку та стану здоров'я, тобто договір завжди укладається між фізичною особою та іншими фізичними або юридичними особами, на відміну від договору дарування, де як дарувальником так и обдаровуваним може виступати держава, територіальна громада, фізична або юридична особа.

Наступна відмінність полягає в тому що, договір дарування є двостороннім та безоплатним, навідміну від договору довічного утримання який в свою чергу є одностороннім и оплатним.

Отже можна зазначити, що дані договори є досить різними між собою, і мають більше відмінних рис ніж спільних, і тому варто проводити певні розмежування коли мова йде про договір дарування і договір довічного утримання.

#### Список використаних джерел:

1. Цивільний кодекс України: чинне законодавство зі змінами та допов. Станом на 10 верес. 2014р.: (ОФЦ. ТЕКСТ). – К.: ПАЛИВОДА А.В., 2014 – 380с. – (Кодекси України)
2. Особливості посвідчення договору довічного утримання (догл... | від 01.04.2011 [ Електронний ресурс ] / Офіційний сайт Верховної Ради України. —Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/n0023323>-
3. Договір дарування | від 16.03.2011 (Текст для друку2011 [ Електронний ресурс ] / Офіційний сайт Верховної Ради України. —Режим доступу <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/n0021323-11/print1446017278064755>

**Сіра І.В.**, викладач,

**Полевик А.А.**, студентка 3 курсу, група СЗ-131,  
факультет соціальної роботи

*Навчально-науковий інститут права та соціальних технологій  
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)  
e-mail: polevik.alena2014@yandex.ua*

### Працевлаштування осіб з інвалідністю в Україні

Проблема зайнятості інвалідів набуває особливої актуальності у зв'язку з постійним зростанням їхньої чисельності та низьким рівнем зайнятості, що викликає соціальну напругу в суспільстві, оскільки для інвалідів мати роботу - це можливість підвищити соціальний статус, свою значущість, поліпшити добробут. Для суспільства працюючий інвалід - це розв'язання багатьох соціальних проблем.

Перехід України на нові стандарти життя обумовлює нові підходи до вирішення проблем зайнятості та працевлаштування інвалідів. У державній політиці щодо осіб з інвалідністю останнім часом пасивні заходи, спрямовані на виплату їм грошової допомоги, замінюються активними, пов'язаними із забезпеченням їхнього права на працю через надання рівних можливостей на ринку праці, створення сприятливих умов оплачуваної роботи[1].

Законом України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні» від 21 березня 1991 р. (в редакції від 04.10.2015 р.) встановлено спеціальні гарантії щодо забезпечення інвалідів робочими місцями. Для підприємств (об'єднань), установ і організацій, крім тих, що повністю утримуються за рахунок коштів державного або місцевого бюджетів, незалежно від форми власності та господарювання встановлюється норматив робочих місць для забезпечення працевлаштування інвалідів у розмірі 4% від загальної чисельності працюючих, а якщо працює від 8 до 25 осіб – у кількості одного робочого місця. Керівники підприємств, установ і організацій незалежно від форми власності і господарювання у разі забезпечення зазначених нормативів несуть за це відповідальність. Підприємства, (об'єднання), установи і організації, незалежно від форми власності та господарювання, де кількість працюючих інвалідів менша, ніж встановлено нормативом, щороку сплачують відповідним відділенням Фонду України соціального захисту інвалідів штрафні санкції, сума яких визначається у розмірі середньої річної заробітної плати на відповідному підприємстві за кожне робоче місце, не зайняте інвалідом [2].

На сьогодні в Україні:

- не сформована державна політика з питань реалізації активних заходів інтеграції інвалідів у суспільне життя;
- недостатньо створюються робочі місця для працевлаштування інвалідів;
- залишається низьким рівень працевлаштування інвалідів;
- масштаби залучення інвалідів до підприємницької діяльності залишаються незначними;
- тільки починає формуватися безбар'єрне середовище для інвалідів як головний засіб прискорення їх інтеграції в суспільне життя;
- не забезпечується дотримання стандартів рівня життя для людей з інвалідністю через відсутність умов для ефективної реалізації їхнього права на трудову діяльність.

Подолання наявних проблем має ґрунтуватися на створенні сприятливих соціально-економічних, організаційних та правових умов для реалізації права особи з обмеженими фізичними й розумовими можливостями на добровільну і посилену працю.

Основними причинами, які стримують зайнятість інвалідів в Україні, є:

- 1) порівняно низький рівень освіти інвалідів;



- 2) недостатній рівень підтримки інвалідів — випускників навчальних закладів;
- 3) відсутність механізму заохочення роботодавців до працевлаштування інвалідів;
- 4) недостатня кількість спеціалізованих робочих місць для інвалідів.

Варто зазначити, що державна служба зайнятості послідовно працює над урізноманітненням форм та підвищенням якості соціальних послуг для інвалідів. Їм забезпечено вільний доступ (усі центри зайнятості обладнані пандусами) до джерел інформації: описів професій, відео- та аудіофільмів, листівок, буклетів, довідників, переліків рекомендованих професій і навчальних закладів, медичних протипоказань до опанування певних професій, паспортів підприємств та організацій. Для інвалідів також проводяться цільові ярмарки вакансій та семінари, вони запрошуються до участі в аукціонах претендентів. Постійно оновлюється банк даних вакансій професій, на які можуть бути працевлаштовані інваліди.

У 2014 р. професійну реабілітацію в 16 центрах професійної реабілітації інвалідів пройшли 1208 інвалідів. З них було працевлаштовано 412 осіб, що становило 34,1% загальної чисельності інвалідів, які пройшли професійну реабілітацію в існуючих центрах. Головними проблемами працевлаштування інвалідів — випускників центрів професійної реабілітації інвалідів можна вважати такі:

- по-перше, це невисокий показник працевлаштування випускників-інвалідів унаслідок невідповідності напрямів підготовки потребам ринку праці;
- по-друге, недостатня кількість спеціалізованих та відсутність надомних робочих місць;
- по-третє, низька конкурентоспроможність інвалідів на сучасному ринку праці внаслідок недостатньої професійної підготовки, відсутності необхідного виробничого досвіду;
- по-четверте, невідповідність між заявленими роботодавцями вакансіями та кваліфікацією інваліда, медичними показаннями та станом здоров'я пошукачів роботи з числа інвалідів;
- по-п'яте, відсутність практичного сприяння з боку працівників центрів професійної реабілітації інвалідів у працевлаштуванні своїх випускників[3].

Отже, держава створює умови для працевлаштування інвалідів шляхом надання робочих місць, а також встановлення певних санкцій щодо підприємств, установ, організацій, які не дотримуються порядку їх надання, забезпеченням інвалідам належних умов праці.

#### Список використаних джерел:

1. Котов, Присекакая Н.І. Працевлаштування людей з інвалідністю. – М, 2009
2. Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні: Закон України від 21 березня 1991 р. № 875-ХІІ (в редакції від 04.10.2015 р.) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws>
3. Молчанов Д.П. Працевлаштування інвалідів: інтегрований підхід. – М, 2013

**Приходько Д.Д.**, студентка 4 курсу групи П-122 юридичний факультет,  
**Величко А.А.**, старший викладач  
*Навчально-науковий інститут права та соціальних технологій  
 Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)  
 e-mail: prikhodko1994@mail.ua*

### Кримінологічна характеристика злочинності неповнолітніх

Останніми роками проблема злочинності неповнолітніх в Україні набула особливої гостроти та актуальності, а боротьба з нею займає одну з центральних проблем боротьби зі злочинністю загалом. Злочинність неповнолітніх є кримінологічною проблемою оскільки відрізняється від злочинності дорослих і обумовлена певними рисами неповнолітніх та їх правовим статусом у суспільстві.

Злочинність серед дітей розвивається під впливом тих же факторів, що злочинність в цілому:

По-перше: йдеться про злочину поведінку членів суспільства, які перебувають на стадії формування особистості, життєвої позиції, переходу від життя під опікою сім'ї і школи до самостійного життя, усвідомлення соціальних цінностей суспільства і виконання своїх особистих функцій у ньому.

По-друге: не сформованість емоційної сфери і морально-психологічних настанов на різноманітні життєві ситуації обумовлює неадекватну реакцію на них.

В третій: злочинність серед неповнолітніх є резервом дорослої злочинності. Кримінологічні дослідження свідчать, що свій перший злочин рецидивісти вчиняють, як правило, у неповнолітньому віці.

По-четверте: злочинні прояви неповнолітніх чутливіші до заходів протидії їм, тому неповнолітні злочинці більш піддаються профілактичному впливу, ніж дорослі злочинці.

Частина дітей в Україні на сьогодні проживають в важких умовах, безумовно це діти сироти, діти позбавленні батьківського піклування, малозабезпечені. Значна частина злочинів вчинених цими дітьми,

розглядається дорослими як прояв вікової незрілості, бешкетництвом, позбавлені почуття сорому та відповідальності, жорстокістю. Стан злочинності неповнолітніх багато в чому залежить від стану боротьби з нею і ставленням працівників правоохоронних органів до обліку її проявів. Частка неповнолітніх злочинців серед загальної кількості виявлених становить близько 10%, жіноча злочинність неповнолітніх співвідноситься із чоловічою у пропорції 1:15, міська до сільської 3:1, молодій віковій групі (14-15 років) до старшої (16-17 років) – 1:3, групова злочинність неповнолітніх становить 60-70%, у стані алкогольного та наркотичного сп'яніння скоюється 15% злочину [1, с.96].

Основними чинниками, які детермінують злочинність неповнолітніх є:

1. негативний вплив сім'ї. Дослідження показують, що більшість неповнолітніх дітей мають неблагополучну сім'ю. Загальна атмосфера в сім'ї дуже впливає на свідомість та поведінку підлітка істотні дефекти виховання неповажливе ставлення до нього, жорстокість, пияцтво, байдужість а в деяких випадках зґвалтування все це призводить до злочину;

2. недоліки у шкільному вихованні. В загальноосвітніх закладах перебувають діти які походять з неблагополучних сімей: які потребують підвищеної уваги та належного виховання. Зазвичай частина вчителів у таких дітей не користується авторитетом, тому вони не піддаються їхньому впливу. Також відсутня нова концепція освіти і виховання дітей. Спорт та дозвілля втрачають для них виховне значення, отже всі ці чинники відчужують дітей;

3. негативний вплив мікросередовища. Негативно вплинути на поведінку підлітка можуть певні ситуації, що породжують у нього неправильне уявлення. Оскільки багато підлітків перебувають без нагляду старших вони потрапляють в таке мікросередовище де піддаються впливу людей, найчастіше це особи з кримінальним досвідом. Так звані «тусовки» підлітків де вживають алкоголь та наркотики ,також мають негативний вплив;

4. недоліки правоохоронних органів з профілактики злочинців неповнолітніх. Недостатнє бажання працівників проявити активність у виявленні правопорушників серед неповнолітніх та проведення з ними індивідуальної профілактичної роботи. До мінімуму зведене правове виховання все це призводить до упевнення злочинців у своїй безкарності.

Стосовно кримінологічної характеристики неповнолітнього злочинця слід зауважити, також властиві психологічні властивості, зокрема до цього відноситься орієнтація на неформальну групу, прагнення показати себе дорослими, продемонструвати незалежність, відсутність почуття страху, зневажливе ставлення до небезпеки, кримінальної відповідальності та інше. Важливою є і та обставина, що психопатологічні риси неповнолітніх злочинців у більшості випадків не пов'язані зі спадковістю. У 80-85% вони отримані внаслідок несприятливих умов життя і виховання. Культурно-освітній рівень у більшості неповнолітніх злочинців істотно нижчий порівняно з однолітками. Значна частина неповнолітніх – це ті, що погано навчаються, а також, особи, які залишили школу.

До суб'єктів профілактики злочинності та злочинів неповнолітніх відносять:

1. Органи державної влади й органи місцевого самоврядування, що забезпечують програмування, планування, правове регулювання та ресурси цієї діяльності, контроль за здійсненням і результатами;

2. Інститути соціального виховання – родину, школу, трудовий колектив, установи культури та дозвілля, що здійснюють у взаємодії та в межах компетенції профілактику виникнення та викривленої позиції дітей і підлітків, корекцію таких криміногенних чинників, якщо вони можуть бути нейтралізованими за допомогою педагогічних та інших виховних засобів;

3. Органи опіки й піклування, які надають психолого-педагогічну, медично-правову допомогу дітям і підліткам, що перебувають у несприятливих життєвих умовах;

4.Правоохоронні органи та їх спеціалізовані підрозділи й служби [2, с.214].

Система профілактики злочинності неповнолітніх складається з таких етапів:

1. Вдосконалення законодавства, зокрема в питаннях, що стосуються кримінальної відповідальності неповнолітніх, зміна запобіжних заходів за деякі діяння та інше;

2. Посилення громадського контролю та контролю правоохоронних органів за неповнолітніми з дезадаптованою поведінкою та проведення з ними індивідуальної профілактичної роботи; не допущення переходу на злочинний шлях та створення умов для корекції поведінки осіб, які систематично здійснюють правопорушення;

3. Проведення пропаганди здорового способу життя в засобах масової інформації, популяризація знань про шкоду алкоголю та наркотиків; створення умов для розвитку всіх форм лікування алкоголізму та наркоманії;

4. Включення в шкільні програми курсів що пропагандують здоровий і безпечний спосіб життя, самооборону; попередження насильства і знущання; проведення заходів спрямованих на реалізацію творчого, спортивного потенціалу дитини.

Підсумовуюче викладене, можна зробити висновок, що запровадження цих програм вимагає часу та чималих грошових коштів. Сьогодні фахівці усвідомлюють, що не має і не може бути гарантії остаточного позбавлення від злочинності і інших форм девіантності. Це зумовлено по-перше, принциповою неможливістю побудови ідеального, тобто повністю справедливого суспільства; по-друге об'єктивними труднощами є функціонування і розвиток

суспільства. Але ці обставини не повинні заважати систематичній та наполегливій роботі зі зниженням рівня злочинності неповнолітніх злочинців.

**Список використаних джерел:**

- 1.С.І. Яковенко, Н.Ю.Максимова Злочинність неповнолітніх:причини, наслідки, та шляхи запобігання: Навч.посіб. / С.І. Яковенко, Н.Ю.Максимова.-К.:Вид. Паливода А.В.,2006.-96с.
- 2.Кримінологія:Навч.посіб./ Ю.Ф.Іванов.,О.М.Джу́жа.-К.:Вид ПАЛИВОДА В.,2006.-264с.

**Рубан Ю.Р.**, студентка 4 курса, група ГУ-41,  
економічний факультет

Научный руководитель: **Орлова А.В.**, старший преподаватель  
*Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины*  
(г. Гомель, Беларусь)

e-mail: Econchair@gsu.by

**Трудоустройство людей с ограниченными возможностями как элемент  
социальной политики в Республике Беларусь**

Важным и одним из основных прав, которым обладает каждый человек в любой стране, является право на труд. Это право закреплено в Конституции Республики Беларусь, его имеют все граждане без каких-либо ограничений по различным признакам. Труд является фактом реализации потребностей, приобщением к общественной жизни и ценностям, а также это главный способ обеспечить себя и свои потребности. Работа дает человеку возможность осознать свою индивидуальность, быть полноценной частью общества и государства, а также реализовать свои способности, умения и навыки.

В наше время трудоустройство людей с ограниченными возможностями – это серьезная проблема для многих стран. Решение этой проблемы объявлено как приоритетное направление социальной политики нашего государства. Отношения, которые касаются определения государственной политики для людей с ограниченными возможностями, в Республике Беларусь урегулированы рядом нормативно-правовых актов.

В настоящее время в Республике Беларусь насчитывается 545,5 тысяч инвалидов, что является весьма внушительной цифрой для нашего государства. По данным Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь, на конец 2015 года на учете в органах по труду, занятости и социальной защите состояло 545,5 тыс. инвалидов (250,1 тыс. мужчин и 295,4 тыс. женщин). Удельный вес инвалидов в общей численности населения составлял 5,8%, в том числе среди взрослого населения – 6,7%.

В 2014 году уровень инвалидизации всего населения составил 566 инвалидов на 10 000 человек населения, в том числе среди взрослых – 662 инвалида на 10 000 человек взрослого населения, среди детей в возрасте до 18 лет – 153 ребенка-инвалида на 10 000 детей этой же возрастной группы.

В решение многих вопросов инвалидов вносится значительный вклад путем разработки и реализации государственных программ, которые направлены на социальную интеграцию людей с ограниченными возможностями и улучшение качества их жизни.

В 2015 году в соответствии с подпрограммой «Предупреждение инвалидности и реабилитация инвалидов» на 2011-2015 годы решались задачи по совершенствованию различных сфер жизнедеятельности для инвалидов.

Людям с ограниченными возможностями, как одной из наименее социально защищенной категории граждан, предоставляются дополнительные гарантии занятости путем создания рабочих мест и специализированных организаций, установления брони приема на работу, предоставления услуг по профессиональной ориентации, а также путем организации обучения по специальным программам.

В Беларуси, несмотря на меры социальной политики проблема занятости и трудоустройства людей с инвалидностью является очень актуальной.

В настоящее время показатели трудоустройства лиц с ограниченными возможностями довольно низкие на фоне высокой доли людей с инвалидностью трудоспособного возраста. Рынок труда для людей с ограниченными возможностями - это специфический сегмент общего рынка труда, который характеризуется большой деформированностью. Только 18% людей с инвалидностью трудоспособного возраста вовлечены в профессиональную деятельность, более 80% - безработные. Вовлеченность в трудовую деятельность особенно низка среди людей с инвалидностью I и II групп, в данных группах безработица составляет более 90%. Из тех, кто имеет III группу инвалидности трудоустроены 50% [1].

Отсутствие мониторинга результативности проводимых мероприятий и реализуемых процессов – это одна из основных проблем, препятствующих действенной реализации социальной политики в Беларуси, в том числе и в сфере обеспечения прав и расширения возможностей людей с инвалидностью.

В связи с отсутствием полной информации не представляется возможным дать объективную оценку и анализ проблемного поля, которое связано с трудоустройством людей с инвалидностью.

На рынке труда среди людей с ограниченными возможностями на сегодняшний день существуют тенденции к наличию «теневого сектора» и иных перекосов. Оценить объемы нелегальной трудовой занятости людей с ограниченными возможностями очень трудно.

Факторы, обуславливающие существование нелегальной занятости:

- объемы работ и их квалифицированность (как правило это мелкие подсобные работы, которые не пользуются спросом на рынке труда):

- множество социальных обязательств работодателя при оформлении на работу людей с ограниченными возможностями;

- сложившиеся стереотипы и установки.

Отечественная система образования не настроена на воспитание детей с инвалидностью равноценными и полноценными членами общества.

Эффект начинаний по запуску в Беларуси практик интегрированного образования в школах и некоторые подвижки в сфере среднего специального и высшего образования пока не заметен.

Эксперты «Офиса по правам людей с инвалидностью» оценивают эффективность проводимой социальной политики в Беларуси довольно критично. Некоторые считают ситуацию развивающейся, несмотря на наличие множества проблем (к сожалению, таковых меньшинство); большая же часть оценивает ситуацию как ухудшающуюся или «стабильно плохую».

Недостатки законодательного обеспечения, коррупция, отсутствие политической воли к реальным трансформациям, непоследовательность и непродуманность – все это является основными претензиями к проводимой в Республике Беларусь социальной политике в отношении людей с ограниченными возможностями [2].

Почти вся масса мероприятий, которые осуществляются в рамках государственных программ для расширения сферы занятости людей с инвалидностью, оценивается как малоэффективная.

Можно предположить, что причина этой неэффективности кроется в формальности подхода и имитационном характере осуществляемых мероприятий, невозможности использования на практике предоставляемых льгот и преференций,

отсутствием штрафных санкций за невыполнение директивно устанавливаемых обязательств.

Программы по решению проблем трудоустройства людей с инвалидностью должны строиться с учетом тесной взаимосвязи трудовой занятости и процессов воспитания, образования, профессиональной подготовки. Не должно оставаться в стороне повышение доступности среды, преодоление социальных стереотипов и барьеров.

Разрешение проблемы трудоустройства людей с ограниченными возможностями наталкивается на ряд препятствий как ресурсного и материального, так и социокультурного характера.

Преодоление этих препятствий возможно только при выработке нового подхода к формированию и реализации социальной политики для людей с ограниченными возможностями в трудовой сфере.

В настоящее время обеспечение людей с инвалидностью рабочими местами выступает в форме специализированных предприятий, которые созданы в основном обществами людей с ограниченными возможностями или иными субъектами.

Такая форма имеет ряд ограничений:

- нерентабельность предприятий. Сам подход к их созданию ведет к нерентабельности деятельности, они напрямую состоят в полной зависимости от государственного финансирования и экономического положения в стране. Следовательно, в кризисных ситуациях такие предприятия попадают в стадию выживания. Виды деятельности таких предприятий не могут быть конкурентоспособными по сравнению с полным спектром видов деятельности, которые существуют на рынке труда.

- низкая степень интегрированности людей с ограниченными возможностями в трудовую сферу. Работа на специализированных предприятиях не может стать достаточным для преодоления существующих барьеров в трудовой сфере. Однако это тоже определенный шаг в укоренении дискриминации людей с ограниченными возможностями.

Кроме налоговых льгот, предоставляемых государством, для работодателей, которые трудоустраивают людей с ограниченными возможностями больше ничего не предоставляется. Льготы по аренде помещений, кредитам, торговые преференции, поддержка создания рабочих мест хотя и существуют, но, чаще всего, ими невозможно воспользоваться.

Отдельная проблема в развитии предприятий такого типа связана с управленческой квалификацией руководителей, недостатком современных менеджерских знаний и компетенций, распространенности патерналистских установок.

Расширение возможностей трудоустройства людей с инвалидностью за пределами специализированных предприятий при сохранении существующего подхода к социальной политике вряд ли возможно.

На данный момент люди с инвалидностью имеют ряд дополнительных гарантий и льгот, установленных государством, которые в ситуации отсутствия экономического стимулирования работодателей и неразвитости социальной ответственности скорее ограничивают возможности трудоустройства, чем расширяют их.

Практически единственное направление государственных программ в этой сфере, напрямую направленное на расширение возможностей трудоустройства людей с инвалидностью вне пределов специализированных предприятий, - это бронирование рабочих мест. Она формальна и представляет собой скорее процесс имитации деятельности по расширению доступности трудовой сферы для людей с инвалидностью.

Отсутствие последовательности в реализации принимаемых мер (принимая директивные меры, необходимо вводить систему отслеживания и санкций за их невыполнение, чего нет) также свидетельствует об имитационном характере деятельности структур социального обеспечения.

Кроме того, можно предполагать, что вместо уничтожения социальных барьеров, такого рода подходы ведут скорее к возведению дополнительных, изменению представлений о людях с инвалидностью как неполноценных, неспособных к самостоятельности, нуждающихся в опеке.

Подход к формированию и реализации социальной политики в сфере трудоустройства людей с инвалидностью требует кардинальных изменений. Как правовых и законодательных, означающих переход на современный язык правового обеспечения в этой сфере, так и организационных.

В первую очередь, в плане изменения систем принятия решений при разработке программ социального обеспечения, создания системы мониторинга эффективности реализации этих программ, дифференцированного подхода к группам с разными функциональными ограничениями, установления системы реального, а не формального взаимодействия субъектов и заинтересованных сторон.

Однако ключевым словом здесь является именно «заинтересованность». Несмотря на множество препятствий в расширении сферы трудоустройства людей с ограниченными возможностями, все они преодолимы при наличии заинтересованности участников процесса в решении проблемы. На данный момент такая заинтересованность в наибольшей степени проявляется общественными объединениями, активистами гражданского общества, имеющими, с одной стороны, потребность в расширении границ жизненного пространства людей с инвалидностью, а с другой - представления о потребностях и возможностях этой категории, способах включения ее в процесс общественного производства.

Выделим пути решения проблем, снимающих противоречия и повышающих эффективность вложения ресурсов в развитие сферы трудоустройства людей с ограниченными возможностями:

- закрепления налоговых льгот не за предприятиями, а за работниками с инвалидностью;
- аккумуляция штрафов за невыполнение норм бронирования в фонды для создания специализированных рабочих мест,
- введение институтов сопровождаемой занятости и института ассистентов;
- выработка новых подходов к пониманию социального обслуживания;
- разработка возможных путей стимулирования служб занятости и работодателей.

Ряд этих предложений выдвигался общественными организациями годами, более того, некоторые из них уже долгое время обсуждаются и на уровне государственных институтов, но они всё еще далеки от реализации.

Перечисленные меры позволяют:

- людям с ограниченными возможностями осознать свою индивидуальность, быть полноценной частью общества и государства, а также реализовать свои способности;
- провести социальную интеграцию людей с ограниченными возможностями и улучшение качества их жизни;
- уменьшить деформированность рынка труда для людей с ограниченными возможностями;
- создать мониторинг результативности проводимых мероприятий и реализуемых процессов по программам для людей с ограниченными возможностями;
- расширить информацию о трудоустройстве людей с инвалидностью для выявления объективной оценки и анализа проблемного поля в этой сфере;
- искоренить тенденции к наличию «теневых секторов» и иных перекосов в трудовой сфере для людей с ограниченными возможностями;
- перестроить отечественную систему образования на воспитание детей с инвалидностью равноценными и полноценными членами общества;
- улучшить эффект начинаний по запуску в Беларуси практик интегрированного образования в школах, а также в сфере среднего специального и высшего образования.
- добиться проведения более эффективной социальной политики в Беларуси;
- преодолеть формальный подход и имитационный характер осуществляемых мероприятий, невозможность использования на практике предоставляемых льгот и преференций для людей с ограниченными возможностями;

- строить программы по решению проблем трудоустройства людей с инвалидностью с учетом тесной взаимосвязи трудовой занятости и процессов воспитания, образования, профессиональной подготовки.
- повысить доступность среды, преодолеть социальные стереотипы и барьеры;
- повысить управленческую квалификацию руководителей, искоренить недостатки современных менеджерских знаний и компетенций, распространность патерналистских установок.

**Список использованных источников:**

1. Министерство труда и социальной защиты. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.mintrud.gov.by/ru>.  
- Дата доступа: 05.12.2015.
2. Офис по правам людей с инвалидностью. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.disright.org/ru/office>.  
- Дата доступа: 05.12.2015.

**Сіра І.В.**, викладач,  
**Обитоцька В.С.**, студентка 3 курсу, група СЗ-131,  
факультет соціальної роботи  
*Навчально-науковий інститут права та соціальних технологій  
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)  
e-mail: smile0805@yandex.ru*

### **Правове регулювання робочого часу та часу відпочинку**

Відповідно до статті 45 Конституції України «кожен, хто працює, має право на відпочинок». Це право забезпечується наданням днів щотижневого відпочинку, а також оплачуваної щорічної відпустки, встановленням скороченого робочого дня щодо окремих професій і виробництв, скороченої тривалості роботи у нічний час [1].

Право на відпочинок надається людині для того, щоб вона мала змогу відновити свої життєві сили для наступного підвищення продуктивності праці і номінальної вартості робочої сили.

Робочий час і час відпочинку є важливими правовими категоріями трудового законодавства України. Це пояснюється тим, що регламентація робочого часу в чинному законодавстві виступає як одна з гарантій забезпечення права на відпочинок. Відпочинок поряд із працею є основними соціальними становищами, у яких людина перебуває все своє життя, за винятком дитячого віку. Праця обов'язково повинна чергуватись із відпочинком. Одне з основних завдань держави — це створення для громадян відповідних умов праці і відпочинку, задоволення їх потреб і запитів, забезпечення їх законних прав і пільг [2].

Робочий час як інститут трудового права є сукупністю юридичних норм, які регулюють тривалість робочого часу, його види, режим і облік робочого часу. Джерелами таких норм виступають Конституція України, КЗпП, закони та підзаконні нормативно-правові акти, норми колективних договорів.

Правове регулювання робочого часу має на меті, з одного боку, забезпечити виконання працівником необхідної міри праці, а з іншого — забезпечити охорону праці й право працівника на відпочинок.

Право працюючого на відпочинок гарантовано ст. 45 Конституції України [1], забезпечується низкою спеціальних заходів. Зокрема, в законодавстві передбачаються вихідні й святкові дні, обов'язок роботодавця надати працівникові щорічну та інші відпустки; для певних категорій працівників законом встановлюється скорочена тривалість робочого часу тощо.

Право на відпочинок - одне з головних прав людини і громадянина, що законодавчо закріплене в Конституції України і підтверджується загальновизнаними у всіх цивілізованих країнах нормами міжнародного права. Це право забезпечується наданням днів щотижневого відпочинку, а також щорічної оплачуваної відпустки. Питання державних гарантій і відносин, пов'язані з мінімальною тривалістю відпочинку та оплачуваної щорічної відпустки, а також інші умови реалізації цього права, як зазначається в Конституції, визначаються чинним законодавством: Кодексом законів про працю України, Законом України „Про відпустки" від 15 листопада 1996р. та іншими законами і нормативно - правовими актами України [6].

Відповідно до чинного трудового законодавства України розрізняють нормальний, скорочений і неповний робочий час. Так, відповідно до ст. 50 КЗпП України нормальна тривалість робочого часу працівників не може перевищувати 40 годин на тиждень. Причому потрібно наголосити, що передбачені законодавцем гарантії відносно граничної тривалості робочого часу поширюються на найманих працівників підприємств усіх форм власності. У колективних договорах або інших локальних актах можуть бути закріплені положення про 40-годинний робочий тиждень, а також менші за тривалістю норми робочого часу на даному підприємстві, в установі, організації [3].

Скорочена тривалість робочого часу означає, що час, протягом якого працівник повинен виконувати трудові обов'язки, скорочується, однак працівник має право на оплату праці в розмірі повної тарифної ставки, повного

окладу. Скорочена тривалість робочого часу встановлюється, як правило, законодавством. Право на скорочений робочий день виникає, якщо працівник виконує роботи у шкідливих умовах праці не менше за половину робочого дня. Встановлення скороченого робочого часу не впливає на розмір заробітної плати.

Так само як і скорочений робочий час – неповний робочий час також має меншу, ніж це передбачено нормативними актами тривалість. Він встановлюється угодою сторін як при вступі на роботу, так і в період роботи. Неповний робочий час може бути у вигляді: а) неповного робочого дня (тобто зменшення тривалості щоденної роботи на зумовлену кількість годин); б) неповного робочого тижня (при якому зберігається нормальна тривалість робочого дня, але зменшується кількість робочих днів у тиждень) і в) поєднання неповного робочого дня і неповного робочого тижня (наприклад, тривалість робочого дня 5 годин при 4 робочих днях на тиждень).

Неповний робочий час може встановлюватися як при прийнятті працівника на роботу або згодом. Особи, які працюють неповний робочий час, користуються тими ж правами, що і працюючі на умовах нормального робочого часу. Їм надається відпустка тієї ж тривалості, надаються вихідні й святкові дні, час роботи зараховується в трудовий стаж.

Законодавство про працю не дає визначення часу відпочинку. Наукою трудового права традиційно під часом відпочинку розуміється час, протягом якого працівник є вільним від виконання трудових обов'язків і вправі використовувати його на власний розсуд.

Законодавством встановлені такі види часу відпочинку: перерви протягом робочого дня (зміни), щоденний відпочинок (міжзмінна перерва), вихідні дні (щотижневий відпочинок), святкові і неробочі дні, відпустки.

Право кожного, хто працює, на відпочинок проголошено статтею 24 Загальної декларації прав людини та витікає з вимог статті 7 Міжнародного пакту про економічні, соціальні і культурні права. В свою чергу, у чинному законодавстві воно знайшло закріплення в ст. 2 Кодексу законів про працю України поряд із закріпленням права на працю.

Право на відпустки забезпечується гарантованим наданням відпустки визначеної тривалості із збереженням на її період місця роботи (посади), заробітної плати (допомоги) у випадках, передбачених законодавством та заборону заміни відпустки грошовою компенсацією, крім випадків, передбачених законодавством.

Одним з основних видів відпусток є щорічні відпустки. Підставою для твердження, що щорічні відпустки є основними по відношенню до інших видів відпусток є їх абсолютний характер. На відміну від інших видів відпусток (творчі, соціальні, відпустки, що пов'язані з навчанням, відпустки без збереження заробітної плати), які надаються не всім, а лише певним категоріям працівників при визначених умовах, щорічні відпустки надаються постійно, тобто носять регулярний характер, незалежно від волі роботодавця і певною мірою самого працівника. При цьому, працівник фактично може впливати тільки на час надання відпустки. А тому при певних обставинах (коли, наприклад, працівник відмовляється йти у щорічну відпустку, передбачену для нього графіком надання щорічних відпусток) право на щорічну відпустку може трансформуватися у обов'язок [6].

Правове регулювання робочого часу та часу відпочинку здійснюється на основі великої кількості законодавчих та підзаконних нормативних актів. Показовим при цьому є той факт, що до сьогодні в Україні діє велика кількість нормативних актів СРСР. Незважаючи на те, що сьогодні в нашій державі існує кодифікований нормативний акт, який повинен був би належним чином регулювати питання робочого часу та часу відпочинку, їх вирішення залишає бажати кращого. Це свідчить про нагальну необхідність врегулювання цих питань в новому трудовому кодексі України та інших нормативних актах.

#### Список використаних джерел:

1. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року – К., 1996.
2. Готра В. В. Сучасний стан реалізації права на відпочинок в Україні // Форум права. — 2010. — № 4. — С. 235-240.
3. Кодекс законів про працю України від 16. 07. 2015 р. - ВВР, 2015, № 39. – 375 с.
4. Трудове право України. За ред. Болотіної Н.Б., Чанишевої Г.І. – Київ, „Знання”, 2009. – 860с.
5. Трудове право України: Курс лекцій / За ред. П.Д. Пилипенка; Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка. - К. : Ін Юре, 2014. - 548 с.
6. Іншин М. І. Трудове право України : підручник / М. І. Іншин, В. І. Щербина. - Х. : Діса плюс, 2014. - 499 с.

Соколенко В.О., студентка 4 курсу, група ФБС 3-12,  
фінансово-кредитний факультет  
Науковий керівник: Потенко Л.О., к.філол.н., доцент  
Черкаський навчально-науковий інститут  
ДВНЗ «Університет банківської справи» (м. Черкаси, Україна)  
e-mail: vita-sokolenko@mail.ru

### Вплив глобалізаційних процесів на розвиток полікультурної освіти

Глобалізаційні процеси, що характеризують сучасний суспільний устрій, призвели до розширення комунікативного простору людства. Поширення процесів глобалізації обумовили загострення уваги до розвитку полікультурної освіти, яка стала невід'ємним складником державної політики сучасної України. Інтеграція України до європейської спільноти, орієнтація на загальноєвропейські рекомендації та вимоги з мовної освіти передбачають реформування вищої школи, модернізацію полікультурної підготовки студентів. В умовах глобалізації світ вступає в нову реальність, яка вимагає від нього жити за принципами “глобального он-лайн”, тобто розвиватись в унісон з іншими державами, творити глобальну державну політику відповідно до технології, апробованої вже державами-лідерами геополітичного розвитку [1].

Глобалізація за останні роки стала одним із найбільш популярних понять у західних економічних, політологічних, соціологічних, політико-педагогічних дослідженнях. Однак, єдиної концептуальної системи поглядів щодо розуміння сутності та характеру впливу поняття глобалізації й досі не сформовано. Термін “глобалізація” набув міждисциплінарного змісту і досить суперечливих трактувань, він позначає дуже широке коло явищ та процесів у відповідних сферах. У сучасній світовій науці єдиного загально визнаного визначення глобалізації не існує. Наявні формулювання носять описовий, взаємовиключний або взаємодоповнюючий характер.

Більша частина теоретичних робіт з проблем глобалізації належить англійським, американським і скандинавським ученим. Тут можна виділити декілька фундаментальних підходів:

- культурологічний, що розглядає глобалізацію у широкому цивілізаційному аспекті;
- економічний, що трактує глобалізацію в контексті розвитку світових ринків товарів, послуг, капіталу та праці;
- екологічний, що пов'язує глобалізацію із погіршенням екологічної ситуації на планеті;
- комплексний, що розглядає глобалізацію як у політичному, так і в інформаційному контексті, а також у контексті боротьби із міжнародною злочинністю та бідністю.

Появу терміну “глобалізація” пов'язують з ім'ям американського соціолога Р. Робертсона, який у 1985 році визначив її як процес зростаючого впливу на соціальну дійсність окремих країн різних чинників міжнародного значення: економічних і політичних зв'язків, культурного та інформаційного обміну тощо [8]. Вчений визначив розвиток глобалізації як двоєдиний процес перетворення загального в окреме і перетворення окремого в загальне.

Глобалізація має складну динаміку та численні загальносвітові, регіональні, національні, локальні і індивідуальні складові, що знаходяться в тісній взаємодії між собою. Глобалізація не лише незворотний, але й необхідний процес. Оскільки вона являє собою певну культурну систему, яка дає змогу передавати, взаємообмінюватись знаннями не лише між поколіннями, але й між народами. Це, у свою чергу стає свідченням того, що глобалізація приводить до своєрідної національної відкритості, основним інструментом якої є вирішення проблем, які уможливають усесторонній зв'язок та всесторонню залежність однієї нації від іншої [1]. Однією з найважливіших причин великої конфліктності глобалізаційних процесів є фундаментальні відмінності на рівні соціально-економічного і політичного розвитку людських спільнот, в образі життя, у відношенні до основних проблем буття, до систем цінностей. Сьогодні вони є настільки великими, що людство живе у різних вимірах і світах: частково вони співпрацюють, частково існують паралельно, частково – навіть не стикаються [3, с. 43].

У століття мультикультурного діалогу особливо важливим видається розвиток багатомовної і полікультурної мовної особистості. Для культурної глобалізації характерне поширення інформаційного простору, в якому відбувається взаємопроникнення культур, розвиток полікультурної освіти [4, с. 23]. Зв'язок глобалізації з культурою виявився настільки значним, що спричинив появу у науці таких термінів як “економізація культури” та “культуризація економіки”. Економізація культури полягає у тому, що сфера культури все більше зазнає впливу законів ринку та конкуренції (мас-культури). Культурізація економіки визначається тим, що суспільне виробництво все більше орієнтується на створення інтелектуальних, культурних і духовних благ або на виробництво “символів” [4, с. 24].

Відтак для культурної глобалізації характерне зближення ділової та споживчої культури між різними країнами світу та зростання міжнародного спілкування. З одного боку, це призводить до популяризації окремих видів



національної культури в усьому світі. З іншого – популярні міжнародні культурні явища можуть витіснити національні або перетворювати їх на інтернаціональні [4, с. 24].

У сфері культури глобалізація також є визначальною мірою наслідком розвитку інформаційних технологій, транснаціональних форм виробництва товарів культурного вжитку, всесвітніх ЗМІ, завдяки яким стає можливим для людей у всьому світі бути свідками одних і тих же культурних, спортивних, політичних подій, сприймати ідеї і цінності, що поступово стають спільним надбанням. Саме ці чинники й сприяють формуванню глобальної культури, ведуть до поступової руйнації національної обмеженості, закритості, і, разом з тим, національних традицій, звичаїв, моральних норм [2].

Серед основних реалій, що характеризують полікультурне суспільство, слід визначити такі: множинність внесків інших культур та цивілізацій до європейських культур; глобалізація культури, що відзначається, зокрема, новими технологіями інформаційних та комунікаційних мас-медіа; мовний та етнокультурний плюралізм, як наслідок історичного формування держав-націй у Європі; регіональний плюралізм (регіони як історичні, культурні, географічні або економічні цілісності); культурний плюралізм, що є наслідком змішування народностей в результаті остаточного осідання останнім часом мігрантів з економічних та політичних причин, пов'язаного з історією колонізації та деколонізації <...> [5, с. 70-71].

Численними є впливи глобалізації на освітню сферу. Вона зумовлює найсуттєвіші протиріччя, перед якими стоїть сучасний педагог. Таким чином, глобалізація в освітній сфері (як суто педагогічне явище) може трактуватися, передусім, як інтеграція зусиль педагогів та освітніх діячів різних країн з метою розв'язання провідних протиріч сучасної епохи, координація зусиль з метою оптимізації педагогічного процесу в навчальних закладах усіх рівнів та освітніх систем в цілому. Додаткові можливості та потреби у такій інтеграції виникають завдяки розвитку сучасних інформаційних технологій. Полікультурність української освіти можна розуміти як систему навчання та виховання, за якої ті, хто навчається, одержують теоретичні та практичні знання і навички у межах двох або кількох типів культур, що розрізняються за своїми пізнавально-інформаційними, етносоціальними, етнопсихологічними, релігійно-конфесійними, мовними та іншими особливостями [4, с. 11].

Термін “*полікультурна освіта*” є калькою сформованого в західній інтелектуальній культурі в 1970-і роки поняття “*Multicultural education*”. Визначення терміна “*Multicultural education*” у педагогічному вимірі представлено в Міжнародній енциклопедії освіти як “педагогічний процес, у якому репрезентуються дві або більше культур, що відрізняються за мовною, етнічною, національною або расовою ознакою” [7]. Полікультурне виховання може здійснюватися через засвоєння специфіки і тенденцій розвитку як окремих національностей, так і цивілізації взагалі.

Підвищення вимог до рівня мовної і полікультурної компетентності майбутнього фахівця зумовлене розгортанням інноваційних процесів у суспільстві, які пов'язані з формуванням і підготовкою спеціалістів нового типу. Саме з цієї причини, на наш погляд, системі вищої школи необхідно переходити до нових методів і засобів навчання спеціалістів у тій чи іншій сфері ринкової економіки. Невід'ємним компонентом професійної підготовки сучасного фахівця будь-якого профілю є іноземна мова. Володіння іноземними мовами стає необхідним у наш час для ефективного вирішення комунікативних завдань і в ситуаціях особистого спілкування, і в ситуаціях спілкування в освітньому середовищі.

Зміни у структурі міжнародних відносин сприяють переосмисленню мети вивчення іноземних мов у вищій школі, формуванню додаткової мотивації до оволодіння іноземною мовою як засобом міжнародного спілкування. Відповідно до Загальноєвропейських Рекомендацій щодо рівня володіння іноземною мовою студенти ВНЗ повинні “мати навички вільно висловлюватися без суттєвої витрати часу на пошук адекватних мовних засобів у процесі досягнення ними соціальних, академічних і професійних цілей” [6]. Дослідження питань формування полікультурної компетентності студентів дозволило дійти висновку, що процес оволодіння іноземною мовою за допомогою сучасних інфокомунікаційних технологій сприяє діалогу культур і дає можливість познайомитись з особливостями менталітету представників іншомовних країн і культур.

Таким чином, глобалізація – це новий етап інтеграційних процесів у світі, що стосуються всіх сфер життя суспільства: економіки, політики, культури тощо. Поняття полікультурного суспільства є ключовим для інтеркультурної освіти, і тісно пов'язується з такими поняттями, як інтеграція, національна ідентичність. Саме носії мовних та міжкультурних компетенцій здатний приймати повноцінну участь у міжкультурній комунікації, реалізувати себе завдяки діалогу культур. Особлива роль у цьому належить іноземним мовам, за допомогою яких і відбувається безпосередній чи опосередкований діалог культур – рідної та іноземної.

#### Список використаних джерел:

1. Войтович Р.В. Вплив глобалізації на розвиток сучасного світу [Електронний ресурс] / Інтернет-портал. – Режим доступу : <http://www.vidkryti-ochi.org.ua/2013/06/blog-post.html>
2. Глобалізація як чинник впливу на розвиток освіти [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://studall.org/all-107124.html>
3. Грани глобализации : трудные вопросы современного развития / М. С. Горбачов [и др.] ; авт. предисл. и послесл. М. С. Горбачев. – М. : Альпина Паблишер, 2003. – 592 с.

4. Людина у полікультурному суспільстві: навчально-методичний посібник для викладачів вищих навчальних закладів з курсу за вибором для студентів соціогуманітарних спеціальностей / [Пометун О.І., Султанова Л.Ю. та ін.]. – К.: “Інжиніринг”, 2010 – 248 с.
5. Мельник В. В. Становлення і розвиток полікультурного суспільства в умовах євроінтеграції / В. В. Мельник [електронний ресурс] // Гуманітарний вісник ЗДА. – 2013. – № 54. – С. 69-81. – Режим доступу: [http://www.zgia.zp.ua/gazeta/visnik\\_54\\_69.pdf](http://www.zgia.zp.ua/gazeta/visnik_54_69.pdf).
6. Common European Framework of Reference for Languages : Learning, Teaching, Assessment. – Cambridge University Press, 2001. – Режим доступу : [http://www.helsinki.fi/project/ceftrain/files/cef\\_hyperlinked.pdf](http://www.helsinki.fi/project/ceftrain/files/cef_hyperlinked.pdf)
7. International Dictionary of Education. Vol. 7. – Oxford, 1994. – P. 3963.
8. Robertson R. Globalization: Social Theory and Global Culture / Roland Robertson. – London : Sage Publications Ltd., 1992, – 188 p.

**Сокуренко Ю.В.**, студентка 2 курсу, група БФКБ-214,  
факультет фінансів та кредиту  
Науковий керівник: **Потапенко Л.В.**, к.філол.н., доцент  
*Черкаський навчально-науковий інститут*  
*ДВНЗ «Університет банківської справи» (м. Черкаси, Україна)*  
e-mail: milavit7@ukr.net

### **Англомовні запозичення в українській фінансовій термінології**

Сьогодні англійська мова стала справді світовою мовою. Нею володіє близько півтора мільярда осіб, 80 % наукових досліджень у світі вперше публікується англійською.

Актуальність дослідження запозиченої термінологічної лексики фінансової сфери зумовлена її значущістю в науковій і практичній діяльності сучасного суспільства. Також актуальною залишається потреба в дослідженнях присвячених розв'язанню проблем, пов'язаних із процесами запозичення та освоєння лексики іншомовного (особливо англомовного) походження в українській фінансовій термінології.

Вагомість процесу запозичення іншомовної лексики в українську мову привернула велику увагу до нього з боку багатьох дослідників, особливо на зламі ХХ та ХХІ століть. Зокрема, питання словотвірного освоєння запозичень є об'єктом уваги С. Рижикової, Л. Чурсіної, Д. Мазурика, О. Стишова.

У сучасному світі термінологія відіграє важливу роль у спілкуванні та комунікації людей, оскільки вона є вагомим джерелом отримання інформації. Крім того, термінологія – це та частина лексики, яка надзвичайно чутлива до зовнішнього впливу [1, 10].

Одним із перших, хто переконливо обґрунтував необхідність іншомовних запозичень, був І. Франко. Усвідомлюючи принцип загальнонародності термінологічної лексики, І. Франко в той же час сприяв засвоєнню іншомовних термінів українською мовою. Так, на сторінках його праць трапляються іншомовні терміни, які він уживає паралельно з власне українськими, наприклад: кредитор – віритель, асекурація – забезпечення, страхування, консумція – споживання, кавція – грошова застава, запорука, гарантія [2, 20].

Процес запозичення з однієї мови до іншої є природним, а іноді й необхідним явищем, що впливає на розвиток мови в цілому. Наприкінці ХХ – на початку ХХІ ст. активізувалися українсько-англійські мовні контакти, результатом яких стала значна кількість запозичень у різних сферах діяльності. Це зумовлено розмаїттям позамовних чинників, об'єктивних і суб'єктивних причин: розвиток економічних зв'язків, мода на іноземні слова, досягнення англомовних країн в окремих сферах діяльності, пошвавлення культурних зв'язків, двомовність, престиж англійської мови, вживання англіцизмів для демонстрації освіченості або неординарності.

Завдяки розширенню меж людських знань зростає потреба в нових визначеннях уже опанованих понять або понять нових галузей. Відповідно, відбувається розширення словникового складу мови, причому це реалізується значною мірою за рахунок міграції термінів. Запозичення з'являються як у загальнонародній, так і в термінологічній лексиці української мови.

Максимальну кількість іншомовних запозичень зафіксовано в тих галузях, де відбувається найбільш тісна взаємодія мов і культур. Такою сферою є фінанси. Сучасна фінансова термінологія розвивається, поновлюється, вдосконалюється відповідно до розвитку й вдосконалення фінансової сфери. Одним із основних джерел формування сучасної української фінансової лексики є запозичення з інших мов.

Лексика фінансової сфери – це та частина словникового складу мови, до якої входять поняття, що позначають назви предметів, явищ, процесів фінансового та соціально-економічного життя.

Щодо запозичених термінів економіки та фінансів на зразок бартер, брокер, дилер, дистриб'ютор, маркетинг, то значна їх кількість була запозичена давно, але вживалася переважно в мові спеціалістів. Англомовні запозичення, називаючи нові поняття певної галузі науки, спрямовані на вдосконалення професійної комунікації.

У складі запозиченої лексики відзначають одиниці, які дублюють терміни власне національного походження. Так, зокрема, англомовний термін: а) використовується для заміни описового звороту: делівері (delivery) замість

письмове розпорядження про видачу товару; б) має коротшу форму порівняно з національним відповідником: бартер (barter) замінює українське сполучення товарообмін.

Основна причина іншомовних запозичень полягає, передусім, у суперечностях між вимогами точності терміну, з одного боку, й практичної лаконічності, – з другого. Проте, існує велика кількість випадків, коли термін запозичується для позначення старого поняття, для якого в українській мові вже існує термін або описовий зворот [3, 6].

У момент запозичення будь-якого іншомовного терміну його значення й значення утвореного терміну можуть повністю збігатися в обох мовах. Надалі такий термін може зазнати змін і зсувів значень, характерних для будь-якого терміну, самостійно утвореного із елементів, які існують у власній мові.

Внутрішньолінгвальними причинами запозичень є:

- 1) відсутність у рідній мові еквівалентного слова для нового предмета, явища чи поняття;
- 2) тенденція до використання одного запозиченого слова замість звороту в українській мові.
- 3) прагнення до підвищення чіткості терміну, яке виражається у вилученні полісемії або омонімії в запозиченій мові [4, 7].

Для запозичень в українській фінансовій термінології в останнє десятиліття характерними є два процеси:

- 1) збільшення кількості англомовних за походженням слів;
- 2) розширення актуальності слів англійського походження, що функціонували в українській мові обмежено для характеристики певних сфер життя в зарубіжних країнах [5, 13].

Отже, курс України на інтеграцію в ЄС та орієнтація на країни Заходу спричинили тісну культурну, політичну та соціально-економічну взаємодію українців з іншими народами світу, яка відображається і на мовному рівні. Кількість запозичень, в тому числі й англіцизмів, сьогодні дуже швидко зростає, зокрема і в українській термінології фінансової сфери. Українські мовознавці сьогодні активно працюють над вирішенням проблеми надмірного входження іншомовної лексики до сучасної української мови загалом та українських терміносистем зокрема. Тож сьогодні існує необхідність фахової оцінки доцільності засвоєння англіцизмів у фінансово-економічній терміносистемі української мови.

#### Список використаних джерел:

1. Д'яков А.С., Кияк Т.Р., Куделько З.Б. Основи термінотворення: Семантичний та соціолінгвістичний аспект. – Київ: Вид. дім "KM Academia", 2000. – 218 с.
2. Панько Т.І., Кочан І.М., Мацюк Г.П. Українське термінознавство. – Львів. 1994. – С. 114.
3. О.А. Стишов. Особливості розвитку лексичного складу української мови кінця ХХ століття // Мовознавство. – 1999.- №2. – С.7.
4. Соневицький Р. Базова економічна фінансова та ділова термінологія. Англо-український словник. – Тернопіль, 2001.
5. Деєва С., Прудченко В. Словник фінансових термінів. – Донецьк, 2001.

**Субботіна І.В.**, к.і.н., доцент,

**Стех Є.О.**, к.пед.н.

*Навчально-науковий інститут права та соціальних технологій  
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)  
e-mail: inga.subbotina@gmail.com*

### Національно-культурні пріоритети в умовах глобалізації

Однією з особливостей сучасного розвитку суспільства є посилення інтеграційних процесів у соціокультурній сфері. Сучасний світ втрачає національний колорит, зникає багато звичаїв, які надавали люду етнографічного розмаїття. Відбувається формування нового культурно-інформаційного простору, що призводить до зміни національного менталітету, уніфікації та гомогенізації смаків. Все це може загрожувати самотності різних народів та народностей. Саме тому актуалізується питання збереження традиційної національної культури, національної самотності, неповторності та унікальності.

Взаємодія різних культур є дуже важливим та необхідним процесом, який призводить до національної відкритості, забезпечує зв'язок між націями, збагачує нас новим творчим досвідом. Однак з іншого боку, сучасна глобальна культура дуже далека від класичних цінностей світової культури, яка вбирає у себе найкращі витвори мистецтва різних народів.

У ХХ столітті процеси глобалізації передусім пов'язують з американізацією. Відбувається не взаємодія різних культур, а поширення стандартизованої масової культури, яка орієнтована перш за все на споживання, а не на продукування цінностей. В галузь культури втручаються закони ринку. Споживацькі цінності та ідеали починають проникати в усі сфери життя, формується своєрідна «індустрія культури», головним завданням якої стає максимально широкий збут. Важливо, щоб український народ зберігав, відновлював національні традиції, звичаї, цінності та

передавав їх новим поколінням. І хоча соціологи стверджують, що глобалізація в її широкому розумінні наразі ще мало торкнулася нашої країни [4, с.17], існує загроза втрати українською культурою своєї унікальності та самобутності.

У певному сенсі глобалізація все ж таки залишає за культурами можливість збереження індивідуальних рис, однак при цьому вимагається доведення до свідомості світового співтовариства значущості окремо взятих культур. Тому важливо за умов перетворення української культури на невід'ємну частину загально світового надбання, зосередити основну увагу на обґрунтуванні і популяризації ідеї щодо унікальності і незамінності української культури.

На сьогодні відбувається перехід світової економіки до індустріального та постіндустріального етапу розвитку, що зумовлює глобальні соціальні, економічні, культурні, етнічні зміни в суспільстві. У зв'язку з подіями глобалізації відбувається модернізація складових і освіти, а саме: спрямування на підвищення якості освіти і відповідність її світовим вимогам та потребам сучасної економіки. Держава проголошує це одним із головних пріоритетів своєї політики.

Аналізуючи сучасну суспільну дійсність, П. Друкер розкриває проблему молодого покоління, яка полягає в складності прийняття рішень і навіть втечі від них. Глобалізоване суспільство пропонує молоді свободу вибору, але, у свою чергу, змушує взяти на себе відповідальність у прийнятті важливих рішень [2, с. 215]. Як наголошує науковець, для успішного функціонування та розвитку всього суспільства ми повинні підвищувати ефективність виховання через кожного окремого громадянина.

Однак, за словами В. Беха, щодо виховання в контексті глобалізаційних процесів «патріотичне виховання сьогодні є найгострішим моментом для української громади, українського громадянського суспільства й держави» [1, с. 11].

Педагогічні та соціальні процеси, у свою чергу, залежать від сучасних обставин, а патріотичне виховання покликане підготувати молоде покоління до життєдіяльності в демократичному суспільстві, яке трансформується. Як свідчить практика, «неодмінним проявом патріотизму є національна вихованість, яка включає не лише толерантність, а й повагу до інших етносів, готовність до активного захисту національної справедливості для всіх співгромадян; підбурювання ж до прояву будь-якого протистояння на національному ґрунті – це протидержавний, антипатріотичний чинник, який може призвести до руйнації монолітності держави з багатонаціональним укладом» [3, с. 13].

Патріотичне виховання має суспільний характер. На нашу думку, сім'я, формальні та неформальні об'єднання, громадські організації, засоби масової інформації тощо є виховними соціальними інститутами, які здійснюють вплив на молодь. Отже, можна стверджувати, що однією з особливостей патріотичного виховання є роль соціальних інститутів у патріотично-виховному процесі молоді. Мета сучасних закладів освіти – виховання почуття патріотизму, національної гордості, розуміння молоддю власних дій і життєвої позиції, осягнення сенсу життя та визначення свого місця у суспільстві, сприяння активній позиції, прагнення до милосердя, доброти, поваги, спонукання до самовиховання та самовдосконалення. Отже, у глобалізаційних умовах необхідно звернути ще більшу увагу на патріотичне виховання молоді як пріоритетний напрям. Саме національно свідомо, відповідальна за долю Батьківщини, вихована у дусі поваги до українських традицій особистість здатна бути конкурентоспроможною, досягти високого рівня культури та активного включення в динамічну систему функціонування сучасного суспільства.

#### Список використаних джерел:

1. Бех В. Національне виховання в контексті глобалізаційних процесів : актуальні завдання / В. Бех // Директор школи, ліцею, гімназії. – 2011. – № 1. – С. 11–13.
2. Друкер, Питер Ф. Епоха розрива: орієнтири для нашого мінючогося общества / Питер Фердинанд Друкер. – М. : ООО «И. Д. Вільямс», 2007. – 336 с.
3. Пашенко Д. Патріотичне й національне виховання – складові становлення громадянина / Д. Пашенко // Шлях освіти. – 2002. – № 1. – С. 9–15.
4. Черниш Н. Мова та ідентичність у сучасному світі [Електронний ресурс] / Н. Черниш // Мова і суспільство. - 2012. - Випуск 3. - С. 13–22. — Режим доступу: <http://sociolinguistics.lnu.edu.ua/ua/issues/03/02.pdf>.

**Ткаченко С.В.**, студентка 4 курсу, група СР – 124,  
факультет соціальної роботи  
Науковий керівник: **Козинець І.Г.**, старший викладач  
*Навчально-науковий інститут права та соціальних технологій*  
*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*  
e-mail: laws.inst.411@ukr.net

### **Етапи впровадження в Україні системи загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування**

В сучасних умовах система охорони здоров'я належить до пріоритетних напрямів соціальної політики держави, оскільки людина, її життя та здоров'я є найвищою соціальною цінністю, що закріплено в ст. 3 Конституції України та водночас є ваговою складовою соціально-економічного потенціалу країни. У процесі переходу України до ринкової економіки виникла ситуація, яка вимагає змін в умовах функціонування економіки системи охорони здоров'я, тому було запропоновано впровадити в Україні систему загальнообов'язкового соціального медичного страхування, яка забезпечила б гарантування якісної медичної допомоги кожному громадянину, а також подальший розвиток добровільного медичного страхування. Процес запровадження в Україні обов'язкового медичного страхування носить тривалий характер і характеризується намаганням вирішення цієї загальносуспільної проблеми шляхом прийняття відповідного законодавчого акту. Проте суперечливими залишаються питання, пов'язані з тим, якою буде відповідна система, і що корисного вона зможе дати суспільству.

Проблеми медичного страхування у ході комплексних досліджень із страхування розглядали такі вчені як В. Базилевич [1], О. Залетов [2], С. Осадець [3], Т. Яворська [4] та багато інших. Питанням медичного страхування також присвячена ціла низка публікацій. А саме, це праці таких фахівців як, Т. Григораш [5], В. Костицький [6], М. Мних [7], В. Рудень [8], В. Стеценко [9] та інших дослідників, якими розглянуто необхідність та особливості медичного страхування в Україні, а також проблеми та можливі шляхи їх вирішення.

Метою дослідження є з'ясування того, на якому етапі впровадження знаходиться система загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування в Україні.

В Україні розпочато процес розробки концептуальних напрямів із реформування системи охорони здоров'я, основні цілі якого закладені в Стратегії сталого розвитку „Україна - 2020”, Програмі діяльності Кабінету Міністрів України. В цьому контексті, активно опрацьовуються механізми удосконалення фінансування системи охорони здоров'я, у тому числі й такі, що базуються на впровадженні обов'язкового медичного страхування [10]. Зокрема, в оприлюдненому Міністерством охорони здоров'я України у 2015 році Проекті Національної стратегії реформування системи охорони здоров'я в Україні на період 2015 – 2020 років, визначено на довгострокову перспективу доцільність впровадження соціального медичного страхування, а також Міністерством охорони здоров'я України розроблено проект Закону України „Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування” (редакція 2015 року).

Відповідно до проекту Закону України „Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування” загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування (далі – медичне страхування) є складовою частиною системи загальнообов'язкового державного соціального страхування і формою соціального захисту населення у випадку хвороби. Медичне страхування передбачає оплату медичної допомоги, що надаються застрахованим особам постачальниками цієї допомоги у випадку хвороби, вагітності та пологів. Надання медичного страхування здійснюється за такими принципами: солідарності та субсидування; законодавчого визначення умов і порядку здійснення медичного страхування; обов'язковості страхування осіб, зазначених у статті 6 проекту цього закону; чіткого визначення обсягу та забезпечення реалізації державних гарантій реалізації застрахованими особами їх прав на отримання безоплатної медичної допомоги за цим проектом закону; цільового використання коштів медичного страхування; забезпечення достатності необхідної медичної допомоги, що надається в разі настання страхового випадку та їх відповідності чинним стандартам якості; обов'язковості фінансування Фондом витрат, пов'язаних із наданням медичної допомоги в обсягах, передбачених цим проектом закону; паритетності представників держави, застрахованих осіб і роботодавців в управлінні Фондом; невідворотності юридичної відповідальності суб'єктів медичного страхування, постачальників медичної допомоги за правопорушення в сфері медичного страхування; права на добровільну участь у системі медичного страхування осіб, які відповідно до проекту цього закону не підлягають медичному страхуванню. Право одержання медичної допомоги (включаючи забезпечення лікарськими засобами та виробами медичного призначення) на умовах та у порядку, встановленому законодавством України, мають застраховані особи – громадяни України, іноземці, та особи без громадянства та члени їх сімей, які проживають в Україні, а також особи, які придбали тимчасові поліси медичного страхування, якщо інше не передбачено міжнародним договором України, згода на обов'язковість якого надана Верховною Радою України [11].

Створення системи загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування в Україні призначене:

- забезпечувати доступну, якісну і безплатну допомогу в медичних закладах будь-якої форми власності;
- контролювати формування і використання коштів соціального медичного страхування з боку держави, громадян через профспілки, а також роботодавців;
- призупиняти надзвичайну комерціалізацію системи охорони здоров'я;
- надавати пацієнту право самостійно обирати лікаря і медичний заклад, вирішувати конфліктні питання;
- сприяти перебудові структури управління і організації системи охорони здоров'я, виходячи з потреб ринкової економіки [7, с.140].

Для того, щоб визначити на якому рівні перебуває впровадження системи загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування потрібно визначити його етапи:

1) підготовчий етап, протягом якого повинні бути здійснені заходи по доопрацюванню проекту Закону України „Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування” для прийняття Верховною Радою України у третьому читанні та першочергові заходи щодо впровадження системи медичного страхування;

2) організаційний етап. Він передбачає прийняттям Верховною Радою України Закону України „Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування”. Його основу складають заходи, спрямовані на формування законодавчої бази, створення нової організаційної структури – Фонду медичного страхування (правління і розгалужена мережа робочих органів виконавчої дирекції), а також органів, які повинні здійснювати нагляд за його діяльністю; визначення уповноваженого банківської установи. Питання щодо створення мережі робочих органів виконавчої дирекції Фонду медичного страхування може вирішуватися за безпосередньої участі місцевих державних адміністрацій. Прогнозна тривалість цього етапу – два роки. За цей час необхідно розробити механізми проведення розрахунків в системі медичного страхування, створити стандартизовані системи інформаційних даних, ефективну систему контролю якості надання медичної допомоги, здійснити програмно-технічне забезпечення системи. Крім цього, потрібно відпрацювати механізми взаємодії майбутніх структур з управліннями охорони здоров'я місцевих державних адміністрацій. Протягом цього періоду громадяни повинні бути забезпечені свідоцтвами про загальнообов'язкове державне соціальне страхування. У перспективі доцільним поступовий перехід на використання електронної форми такого свідоцтва. Запровадження системи медичного страхування неможливе без накопичення протягом певного часу Фондом медичного страхування страхових внесків, достатніх для початку його діяльності;

3) перехідний етап. На цьому етапі може бути здійснено повний перехід на оплату наданої медичної допомоги в системі медичного страхування за рахунок акумульованих Фондом медичного страхування страхових внесків. Такий порядок оплати медичної допомоги на відміну від прямого бюджетного фінансування може задіяти економічні важелі для стимулювання більш ефективної роботи закладів охорони здоров'я та підвищення якості надання медичної допомоги, а це одна з основних цілей впровадження системи медичного страхування. Робота по удосконаленню системи і критеріїв оцінки якості медичної допомоги може проводитись постійно;

4) заключний етап. Він передбачає повноцінне функціонування системи загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування, за умови виконання завдань на попередніх етапах [12].

Сьогодні впровадження системи загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування перебуває на підготовчому етапі, оскільки розроблений лише законопроект „Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування”. У ньому пропонується запровадження загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування як окремого виду соціального страхування, оскільки медичне страхування, на відміну від всіх інших видів соціального страхування, охоплюватиме практично все населення, а не лише працюючих або пенсіонерів, та передбачає організацію надання кваліфікованої медичної допомоги, а не здійснення грошових виплат, як за іншими видами соціального страхування.

На жаль, даний законопроект, а також альтернативні законопроекти народних депутатів в цій сфері, на сьогоднішній день, так і не прийняті Верховною Радою Україною у зв'язку із наявністю численних прогалин у національному законодавстві, а також неврегульованістю бюджетних та податкових питань, які нерозривно пов'язані з реалізацією даної програми.

Як приклад, можна привести наступні суперечності: по-перше, за Конституцією України медична допомога має статус безкоштовної, і сплата страхових внесків на соціальне медичне обов'язкове державне страхування буде автоматично порушувати норми Конституції України; по-друге, якщо буде збільшено нарахування на фонд оплати праці, то для роботодавців буде вигідніше використовувати тіньові схеми оплати праці робітників, що призведе до обмеження її зростання. Для того, щоб запровадити в Україні систему обов'язкового медичного страхування, необхідно здійснювати заходи щодо виведення доходів населення з „тіні”, частка яких на сьогодні становить близько 50 %.

Поряд із цим, у ст. 8 проекту Закону України „Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування” (далі проект Закону) визначено, що „види медичної допомоги, що фінансуються за загальнообов'язковим державним соціальним медичним страхуванням визначаються окремим законом, що приймається щороку одночасно з прийняттям законів про Державний бюджет України та про визначення розміру страхових внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування”, що створює передумови для

потенційного зменшення переліку надання медичних послуг та доступності медичної допомоги в умовах фінансово-економічної нестабільності. Існує необхідність подальшої імплементації механізму фінансування медичної допомоги на одну особу. Також доцільно розробити та впровадити нову систему аналітичного обліку медичних послуг, як основу для впровадження фінансування на одну послугу.

Положення проекту Закону передбачає формування механізму фінансування медичної галузі за умови, при якій медичні установи отримуватимуть фінансування з декількох джерел. Такі заходи з одного боку сприятимуть підвищенню фінансової незалежності установи, а з іншого можуть стати причиною зниження транспарентності прийняття управлінського рішення, суттєвого ускладнення системи бухгалтерського та управлінського обліку медичної установи, зниження фіскальної стійкості системи охорони здоров'я в цілому. Аналіз провідного європейського та світового досвіду фінансування охорони здоров'я на засадах соціального (обов'язкового) медичного страхування свідчить про домінування одного основного джерела надходження коштів, а решта лише його доповнюють. Сьогодні існують бар'єри щодо виконання ст. 31 проекту Закону про визначення вартості медичних послуг, оскільки не розроблені та не затверджені всі медичні стандарти та протоколи. Окрім цього, не всі медичні установи та їх персонал не в повній мірі готові до такої кардинальної зміни управління витратами, а також неможливості укладення договорів про надання медичної допомоги за соціальним медичним страхуванням [10].

Законодавець також пропонує ввести в дію зазначений законопроект з 1 січня 2017 року, оскільки за цей час потрібно вжити необхідні заходи щодо реорганізації системи охорони здоров'я для переходу від утримання закладів охорони здоров'я до принципів оплати наданих медичних послуг.

Запровадженню системи медичного страхування має передувати серйозна підготовча робота, зокрема, щодо затвердження медичних стандартів та клінічних протоколів, оптимізації мережі закладів вторинної медичної допомоги, організаційного та законодавчого розмежування первинної, вторинної та третинної допомоги, переходу від утримання державних та комунальних закладів охорони здоров'я до оплати наданих ними послуг за договорами про медичне обслуговування населення [9, с.75].

Отже, загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування є одним із видів загальнообов'язкового державного соціального страхування. Система впровадження медичного страхування в Україні знаходиться на підготовчому етапі. Оскільки система державного медичного соціального страхування є важливою для держави, то необхідно погодитись, що до її впровадження необхідно підійти зважено і конструктивно: розробити і у встановленому порядку затвердити закони та нормативні акти про медичне страхування громадян; розробити положення про національний і територіальні Фонди медичного страхування і здійснити їх формування.

#### Список використаних джерел:

1. Базилевич В. Д. Страхування : підручник / за ред. В. Д. Базилевича. – К.: Знання, 2008. – 1019с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pidruchniki.ws/>
2. Залетов О.М. Убезпечення життя: Монографія / О. Залетов. - К.: Міжнародна агенція «БІЗОН», 2006. - 685 с.
3. Страхіві послуги: підручник / [С.С. Осадець, Т.М. Артюх, О.О.Гаманкова та ін.]; Кер. авт. кол. й наук. ред. проф. С.С. Осадець. - К.: КНЕУ, 2007. - 464 с.
4. Яворська Т.В. Страхіві послуги: навч. посіб./ Т.В. Яворська. - К.: Знання, 2008. - 350 с.
5. Григораш Т.В. Перспективи розвитку медичного страхування на ринку страхових послуг в Україні / Т. Григораш, Ю. Кіріченко // Економічний простір. - 2011. - №56(2). - С. 138-148.
6. Костицький В. Соціально - економічні та правові проблеми запровадження страхової медицини в Україні / В.Костицький // Право України. - 2011. - №12. - С. 94 -99.
7. Мних М.В. Медичне страхування та необхідність його запровадження в Україні /М.В. Мних // Економіка та держава. – 2009. - №2. – С.40-41.
8. Рудень В. В. Передумови запровадження обов'язкового медичного страхування / В. В. Рудень, О. М. Сидорчук //Фінанси України. - 2006. - № 10. - С.71-78.
9. Стеценко В.Ю. Обов'язкове медичне страхування в Україні: адміністративно-правовий аналіз основних законопроектів / В.Ю. Стеценко // Юридична наука і практика. – 2011. – № 1. – С. 71-77.
10. Обов'язкове медичне страхування в Україні. Перспективи та ризики. [Електронний ресурс] – Режим доступу:// [http://www.poltavalk.com.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=3224:obov-yazkove-medichne-strakhuvannya-v-ukrajini-perspektivi-ta-riziki&catid=170&Itemid=8](http://www.poltavalk.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=3224:obov-yazkove-medichne-strakhuvannya-v-ukrajini-perspektivi-ta-riziki&catid=170&Itemid=8)
11. Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування: Проект Закону України від 15.01.2015 року. [Електронний ресурс] – Режим доступу:// [http://www.moz.gov.ua/ua/portal/Pro\\_20150211\\_0.html#3](http://www.moz.gov.ua/ua/portal/Pro_20150211_0.html#3)
12. Москаленко В. Основные этапы внедрения в Украине системы общеобязательного государственного социального медицинского страхования / В. Москаленко, Ю. Поляченко, Т. Педченко. [Електронний ресурс] – Режим доступу:// <http://forinsurer.com/public/03/04/03/382>

**Трембач О.П.**, студент 3 курсу, група БОА 1-13,  
факультет економіки та права  
Науковий керівник: **Чабак Л.І.**, старший викладач  
*Черкаський навчально-науковий інститут*  
*ДВНЗ «Університет банківської справи» (м. Черкаси, Україна)*  
e-mail: alext.96@mail.ru

### **Глобалізація: мовний аспект**

Наприкінці ХХ ст. до політичного лексикону стрімко ввійшов новий термін «глобалізація», яким стали активно користуватися державні діячі, вчені, журналісти з усіх куточків планети. Він приніс із собою нове поняття, що узагальнює явища світового масштабу, пов'язані з розширенням транснаціональних обмінів в умовах переходу від індустріального до інформаційного суспільства. Процес глобалізації охопив усі сфери життя народів: економічну, політичну, соціальну, культурну, інформаційну, тощо. Метою глобалізації було стирання кордонів між країнами, утворення єдиного інформаційного простору. Інтеграційні процеси, насамперед економічні, актуалізували потребу у спільній для народів мові контактування. Функцію глобальної мови почала виконувати англійська мова у американському варіанті, і саме темі впливу на розвиток та існуванню національних мов присвячена ця стаття.

Вплив глобалізації на мову, лінгвополітичну практику, мовну політику був досліджений у працях різних вітчизняних і зарубіжних дослідників, зокрема Б. Ажнюка, В. Алпатова, А. Гальчинського, Е. Заграви, І. Лопушинського, Т. Лильо, У. Макбрайда, А. Негрі. У цих працях порушено найважливіші питання лінгвістичної глобалізації та зроблено перші спроби аналізу розвитку і функціонування національних мов у глобальному світі.

Дослідник Антоніу Негрі зробив висновок про те, що саме англійська мова є мовою глобалізації та багатьма іншими іноземними мовознавцями оцінюється як річ негативна, але в той же час підкреслює, що у світі, поруч із силами, що захищають політику глобалізації, є також держави, що дотримуються мовної політики, згідно з якою потрібно користуватись національною мовою, і національна мова перебуває на рівні державної. Дивлячись на це, доводиться шукати відповіді на такі питання: чи загрожує існуванню національних мов глобалізація, чи не означає глобалізація стирання меж між мовами, як і в інших сферах. Питання такого характеру вказують на те, що у сучасному світі, який перебуває на новому, сучасному рівні глобалізації, мовна політика потребує особливої уваги та набуває особливої актуальності. Можна сказати що саме через глобалізацію і виникла надзвичайно велика увага до національних мов. Щоб визначити ступінь впливу глобалізаційних процесів на мову, необхідно окремо зупинитись на деяких аспектах[1].

Слід відзначити, що якщо у глобалістському світі механізм передачі та прийому інформації, тобто мова, регулюється державою, то перспективи розвитку останньої поліпшуються: розширюється сфера її вживання, збільшується інформаційна інтенсивність, у результаті чого мова стає захищеною від негативних впливів глобалізації. Етап незалежної державності – найнадійніша основа для розвитку мови. На сучасному етапі розвитку світу, спостерігаємо стирання різниці між діалектами, говірками всередині певних мов, що залежить від того, наскільки держава зацікавлена у своїй мові. Державну мову, як основну сторону мовної проблеми глобалізації, у боротьбі за єдину мову тягнуть назад регіональні норми, а вони з'являються тоді коли мову не підтримує держава. Інформаційний механізм мови забезпечується мовленням, і у разі якщо мовлення будується довільно, члени колективу позбавлені можливості сприймати її. Тоді інформація що передається мовленням, по суті, стає непотрібною.

Відомо, що державна мова, літературна мова та діалекти характеризуються взаємним впливом. Цей вплив триває доти, доки діалект не відділиться від літературної мови та не перетвориться на самостійну мову, або ж доки літературна мова, посилюючи свій вплив, не витіснить діалект. У наш час даний процес відбувається у переважній більшості великих мов. Багато що у цьому процесі залежить від державної мови та вирішення питань мовної політики. Державна мова – чи не основне поняття мовної політики, і якщо якась національна мова підіймається до рівня державної, то це є наслідком мовної політики, яку проводить дана держава, і саме від державної мовної політики залежить здатність національної мови взаємодіяти з глобальною мовою світу.

Державна мовна політика може бути направлена на категоричну відмову від вивчення та застосування мови глобалізації через національні «ревності» якоїсь нації, що призведе до того, що ця нація може лишитись за межами світової культури, інформації. Тому слід мати на увазі, що процес вивчення мов посилює вплив мови, що вивчається, на мову викладання, та певною мірою сприяє збагаченню мови, якою навчаються. Не можна не визнати, що цей вплив може бути настільки сильним, що призведе до «суперництва» мов, до змагання за вплив на міжнародній арені. Надання переваги вивченню іноземної мови не повинно загрожувати існуванню мови, якою проводиться викладання. У той же час, замикання у рамках примітивного націоналізму також є неправильним.

Слід враховувати, що у будь-якій живій мові є особливий лексичний шар, одиниці якого можна назвати словами-тоталізмами, що є наслідком глобалізації та інтеграції, і жодна мова не може обійтись без цих одиниць. Це



явище теж можна розглядати з двох точок зору. З позитивної точки зору такі слова збагачують національну мову, а з негативної - ведуть до руйнування мовної ідентичності народу.

Саме одним із найважливіших викликів глобалізації вважається небезпека втрати мовної ідентичності народів, в інформаційному просторі яких поширюється «глобальна» мова. Науковці в цьому вбачають загрозу етномовній багатоманітності світу й пишуть про експансію «глобальної» мови, зокрема, через Інтернет, що становить реальну загрозу національним мовним системам. Світова спільнота має реагувати на це, і деякі країни подали приклад, як можна захищати мовну систему від втручання в неї «глобальної» мови: Франція, Литва, Польща, Японія та інші. В Україні захист мови від небезпечних тенденцій у сучасному глобалізаційному світі ще не став складником державної мовної політики, а є об'єктом уваги науковців. Відповідно немає перепони на законодавчому рівні експансії англійської мови.[2]

Усі мовні проблеми глобалізації відбиваються насамперед на термінології кожної мови: з одного боку, цей шар лексики чутливий до науково-технічних та цивілізаційних змінень, а з другого – надважливий для сучасної комунікації людей. Світова інтеграція інтенсифікує процес запозичення англізмів, тому кількість таких мовних одиниць в українських терміносистемах постійно збільшується, що позначається на складі і структурі національного термінофонду[3].

Сучасна українська мова реагує на входження в неї великої кількості чужомовних одиниць: для адаптування запозичень з'являються «буферні механізми» внаслідок активізування питомих моделей (словотвірних, морфологічних, акцентологічних, орфографічних, тощо). В українській мові існує досить велика кількість чужомовних слів, серед яких переважають англізми, що досить швидко пройшли стадію ізольованого функціонування і включилися у процеси словотворення в ній. Частотність уживання цих мовних одиниць досить низька, проте їхня поява засвідчує, що англізми продовжують інтегруватися до системи української мови на словотвірному рівні. Похідні одиниці від англізмів з'являються у сфері функціонування мови, але нормативними вони стають, якщо потрапляють до сфери фіксування мови, тобто коли їх кодифікують. Національна мова українців як мова-реципієнт зреалізує свої системні можливості, змінюючись при цьому, а це є розвитком мовної системи, зумовленим різними чинниками[4].

Підсумовуючи, можна сказати про те, що полярність думок про «глобальну» англійську мову відбиває складність проблеми, яка потребує подальшого теоретичного осмислення, на сьогодні немає однозначної думки щодо перспективи цієї мови як засобу міжнаціонального спілкування, однак можна говорити про те, що вона стає другою «рідною» мовою для найбільш освіченої і соціально активної частини світової спільноти. Кількість людей, які знають англійську мову і для яких це фахово необхідно в глобалізованому світі, зростає і зростатиме далі. Тотальне ж використання англійської мови не лише змінює склад і структуру лексики національних мов, але і з часом обмежуватиме сферу їхнього функціонування. Для того, щоб зберегти сучасну мовну мапу світу, усім учасникам глобалізаційних процесів слід дотримуватися ідеї культурного і мовного плюралізму, і тоді «глобальна» мова стане лише засобом установаження контактів між людьми, а не механізмом руйнування національної ідентичності, культурної самобутності й мовної свідомості. Великого значення набуває державна мовна політика, яка має захищати національну мову й водночас не відокремлювати її від цивілізаційних процесів, які є невідворотними.

#### Список використаних джерел:

1. Гаджиева, Т. Лінгвополітичні проблеми впливу процесів глобалізації на мову: [Електронний ресурс].- Режим доступу: [http://papers.univ.kiev.ua/shidni\\_movy\\_ta\\_literatury/articles/T\\_Gadzhdiyeva\\_and\\_political\\_problems\\_of\\_the\\_globalization\\_s\\_influencing\\_the\\_language\\_I6747.pdf](http://papers.univ.kiev.ua/shidni_movy_ta_literatury/articles/T_Gadzhdiyeva_and_political_problems_of_the_globalization_s_influencing_the_language_I6747.pdf). Linguistic
2. Боярова, Л.Г. Глобалізація і національна мова: [Електронний ресурс].- Режим доступу: [http://www-philology.univer.kharkov.ua/katedras/prof\\_sites/boyarova/movaglobal.pdf](http://www-philology.univer.kharkov.ua/katedras/prof_sites/boyarova/movaglobal.pdf).
3. Ажнюк, Б. Лінгвістичні аспекти глобалізації в Україні / Богдан Ажнюк // Мовні конфлікти і гармонізація суспільства: Матеріали наукової конференції: 25-28 травня 2001 року. – К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2002.- 144-150 с.
4. Чабак, Л.І. Англомова реалізація явища економічної глобалізації: [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://fp.cibs.ck.ua/files/1404/14clarj.pdf>

**Ходак С.С.**, аспірант  
Науковий керівник: **Теремецький В. І.**, д.ю.н., професор  
кафедри цивільного права та процесу  
факультету права та масових комунікацій  
*Харківський національний університет внутрішніх справ (м. Харків, Україна)*  
e-mail: zhenya.khodak.91@mail.ru

### **Еволюція законодавства щодо функціонування фонду гарантування вкладів фізичних осіб**

Забезпечення фінансової стійкості та стабільності банківського сектора України є необхідною передумовою створення конкурентоспроможної, соціально орієнтованої ринкової економіки, підтримки вітчизняного товаровиробника, постійного зростання рівня життя та добробуту населення. Фінансові кризи, які притаманні перегріву кон'юнктури «суспільства споживання», мають найбільш негативні наслідки саме для банківського сектора, які проявляються у зростанні кількості банкрутств банків і, як наслідок, втраті довіри з боку вкладників. За цих обставин першочерговим завданням є пошук нових підходів до правового забезпечення захисних систем, які є елементом системи банківського нагляду і регулювання та визначають юридичні механізми захисту законних інтересів та прав вкладників у разі неможливості банків виконати свої зобов'язання. Для розуміння сутності захисних механізмів у сфері гарантування вкладів фізичних осіб, необхідно дослідити шлях еволюції законодавства України та пов'язаних із цим механізмів захисту законних інтересів та прав вкладників банків.

Становлення банківської системи, яке розпочалося з прийняттям Закону України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 р. № 2121-III, відбувалося в умовах складного трансформаційного періоду, який супроводжувався гіперінфляцією, руйнуванням виробництва, відсутністю необхідної, для умов того часу, законодавчої бази, проблемами приватизації та іншими негативними процесами, притаманними зазначеному періоду, і вимагало створення чітко визначених, адекватних, законодавчо регламентованих інститутів [1]. Однією з причин, яка гальмувала процеси реформування банківської системи з метою її пристосування до ринкової економіки, стала відсутність системи страхування (гарантування) депозитів у разі неможливості виконання банками вимог вкладників щодо повернення коштів.

Наприкінці 1995 р. кількість діючих банків, які мали ліцензію Національного банку України, становила 230 (з них 2 – державних (ВАТ «Ощадбанк» і ВАТ «Державний експортно-імпорتنний банк України»), 169 акціонерних товариств (119 відкритих і 50 закритих) і 59 товариств з обмеженою відповідальністю). Більшість з цих банків створювалась у період стрімких інфляційних процесів та була орієнтована на швидкий обіг коштів, що створило низку проблем із забезпеченням їх фінансової стійкості у період фінансової кризи 1998 р., внаслідок якої кількість банків в Україні зменшилась до 213, а проблема відшкодування банківських вкладів набула особливого значення. З метою забезпечення захисту інтересів фізичних осіб – вкладників комерційних банків, створення фінансових можливостей для відшкодування їм коштів у разі неможливості виконання банками вимог вкладників щодо повернення коштів Президентом України було підписано Указ «Про заходи щодо захисту прав фізичних осіб – вкладників комерційних банків» від 10.09.1998 р. № 996/98, який затверджує Положення про порядок створення Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, формування та використання його коштів [2]. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб (далі – Фонд) було засновано з метою захисту прав та законних інтересів вкладників банків для виконання спеціальних функцій у сфері гарантування вкладів фізичних осіб та виведення неплатоспроможних банків з ринку [3]. Зазначеним Положенням було встановлено, що в разі недоступності вкладу в комерційному банку фізичній особі гарантується відшкодування за вкладом, включаючи відсотки, у розмірі вкладу, але не більше 500 гривень за станом на день, коли вклад став недоступним. Відповідно до пункту 28 Розділу IV Положення вкладники набувають право на отримання гарантованої суми відшкодування за вкладами у комерційних банках, що сплачують збори до Фонду, за рахунок коштів Фонду у валюті України з дня настання недоступності вкладів. Вклади в іноземній валюті відшкодовуються лише у валюті України за офіційним курсом, встановленим Національним банком України на день настання недоступності вкладів.

Відповідно правову норму щодо гарантування вкладів фізичних осіб комерційних банків у порядку, передбаченому законодавством України, окрім вкладів фізичних осіб Державного ощадного банку України, котрі гарантуються державою, було закріплено й у Законі України «Про банки і банківську діяльність» № 2121-III (ст. 57), який було прийнято 07.12.2000 р.

Необхідність адаптації вітчизняного законодавства до європейських стандартів обумовила розробку та прийняття окремого закону щодо забезпечення захисту інтересів фізичних осіб – вкладників комерційних банків. Так, 20.09.2001 р. Верховною Радою України було прийнято Закон України «Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб» № 2740-III [4], на підставі якого встановлювалися засади функціонування Фонду, порядок відшкодування вкладів вкладникам учасників (тимчасових учасників) Фонду, а також врегульовані відносини між Фондом, Кабінетом Міністрів України та Національним банком України. Згідно з вказаним Законом Фонд гарантував

кожному вкладнику учасника Фонду гарантування відшкодування коштів за його вкладами, включаючи відсотки, в розмірі вкладів на день настання недоступності вкладів, але не більше 1200 гривень по вкладах у кожному із таких учасників.

За 15 років свого існування система гарантування вкладів фізичних осіб зарекомендувала себе як дієвий механізм захисту законних інтересів та прав вкладників у разі неможливості банків виконати свої зобов'язання, що покликаний, в першу чергу, виконувати завдання щодо захисту фінансових інтересів вкладників від втрати своїх заощаджень внаслідок банкрутства банків, підвищення довіри до банківського сектора, а також забезпечення соціально-економічної стабільності держави.

З метою забезпечення відповідності існуючим реаліям протягом останніх 15 років адміністративна рада Фонду збільшувала розмір граничної суми відшкодування коштів за вкладами. Динаміка збільшення суми граничного розміру відшкодувань коштів наведена на рис. 1. Сьогодні згідно із Рішенням адміністративної ради Фонду «Про збільшення розміру відшкодування коштів за вкладами» від 21.08.2012 р. № 27 [6], зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 29.08.2012 р. за № 1452/21764, сума граничного розміру відшкодування коштів за вкладами не може становити менше ніж 200 000 грн., що перевищує початковий розмір гарантованої суми у 400 разів та розмір середнього вкладу (який станом на 01.10.2015 р. становив 7 708 грн.), а отже покриває 98,8% всіх банківських вкладів [5].

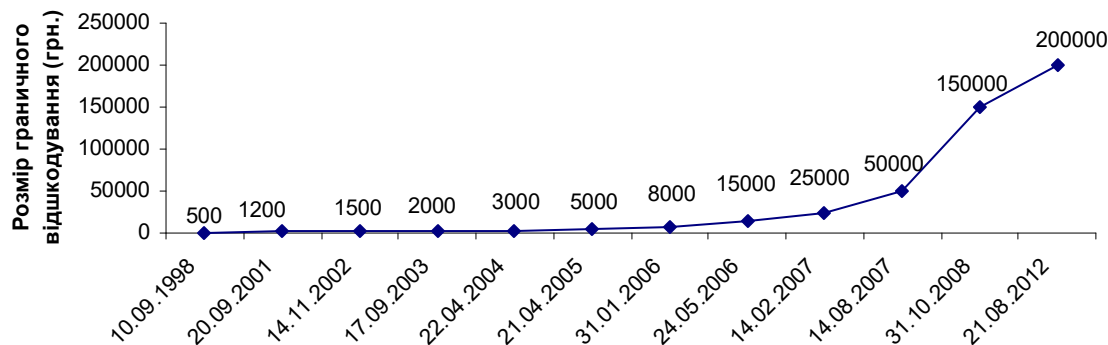


Рис. 1. Динаміка зростання суми граничного розміру відшкодування коштів за вкладами фізичних осіб

За останні роки в чинне законодавство України неодноразово вносились зміни з метою створення ефективної системи гарантування вкладів фізичних осіб. Але фінансово-економічна криза 2008–2009 рр., яка мала найбільш негативні наслідки саме для банківського сектора, засвідчила про необхідність перегляду існуючої моделі гарантування вкладів, а також розширення обсягу функцій Фонду. Виходячи з цього, на зміну Закону України «Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб» у 2012 р. було прийнято новий Закон України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» від 23.02.2012 р. № 4452-VI, котрим визначені правові, фінансові та організаційні засади функціонування системи гарантування вкладів фізичних осіб, повноваження Фонду, порядок виплати Фондом відшкодування за вкладами, а також урегульовані відносини між Фондом, банками, Національним банком України тощо. Основною метою зазначеного Закону є захист прав і законних інтересів вкладників банків, зміцнення довіри до банківської системи України, стимулювання залучення коштів у банківську систему України, забезпечення ефективної процедури виведення неплатоспроможних банків з ринку та ліквідації банків.

З набуттям чинності Закону України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» повноваження Фонду було розширено, зокрема в частині виведення неплатоспроможних банків з ринку шляхом здійснення тимчасової адміністрації та ліквідації неплатоспроможних банків. Відповідно до цього Закону учасниками Фонду є банки, участь яких у Фонді є обов'язковою та які набувають статусу учасника Фонду в день отримання ними банківської ліцензії. Отже, банки, які мають банківську ліцензію, є учасниками Фонду, окрім АТ «Ощадбанк» (вклади за яким гарантуються державою згідно із ст. 57 Закону України «Про банки та банківську діяльність» від 07.12.2000 р. № 2121-III [8]) та АТ «РОДОВІД БАНК» (на базі якого, відповідно до розпорядження Кабінету Міністрів України «Про утворення санаційного банку» від 14.09.2011 р. № 880-р [9], було створено санаційний банк). Під час дії нового Закону виявилось, що деякі питання забезпечення гарантій прав вкладників потребують уточнення та подальшого вдосконалення. Саме тому було прийнято декілька поправок якими, зокрема, було внесено такі зміни: розширено перелік здійснення операцій під час тимчасової адміністрації кредиторами неплатоспроможного банку; визначено дату початку виплат коштів вкладникам за рахунок цільової позики Фонду під час дії тимчасової адміністрації; встановлено спрощений порядок проведення процедур, пов'язаних з придбанням інвестором неплатоспроможного або перехідного банку; визначено порядок виведення неплатоспроможного банку з ринку за участі держави в особі

Міністерства фінансів України або державного банку; розширено напрямки використання коштів Фонду гарантування, у тому числі надання приймаючому або перехідному банку позики на умовах субординованого боргу тощо [3, 7].

Згідно з Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення системи гарантування вкладів фізичних осіб та виведення неплатоспроможних банків з ринку» від 15.07.2015 р. № 629-VIII [10] передбачено такі зміни: посилення повноважень Фонду як тимчасового адміністратора та ліквідатора, і підвищення його ролі у підготовці до виведення неплатоспроможного банку з ринку; скорочення термінів виведення банку з ринку за участі держави; здійснення продажу активів банку лише на відкритому конкурсі, а основних засобів та малоцінних й швидкозношуваних предметів необоротних активів, оціночна вартість яких не перевищує 10 мінімальних заробітних плат на дату продажу – безпосередньо юридичній або фізичній особі; встановлено реальну відповідальність пов'язаних осіб у випадку недостатності майна для розрахунків закладами фізичних осіб, які перевищують гарантовану суму, та іншими кредиторами банку [3, 10]. Також з 01.01.2016 р. цим Законом передбачається скорочення строків затвердження плану врегулювання до 30 днів з дня початку процедури виведення банку з ринку; скорочення строків тимчасової адміністрації виключно з метою реалізації плану врегулювання, який передбачає інший спосіб виведення банку з ринку, окрім ліквідації банку; прискорену ліквідацію неплатоспроможного банку, у разі його відповідності критеріям, встановленим нормативно-правовими актами Фонду. Крім того передбачається створення «консолідованого офісу» з продажу активів банків, що ліквідуються на рівні Фонду, скорочення строків початку виплат відшкодування коштів вкладникам до 20 робочих днів з дня початку процедури виведення неплатоспроможних банків з ринку, тобто, не чекаючи прийняття НБУ рішення про відкликання банківської ліцензії та ліквідації банку (починаючи з 01.07.2016 р.), розширення гарантій Фонду на фізичних осіб – підприємців (починаючи з 01.01.2017 р.).

Таким чином, починаючи з 1998 р. в Україні відбувається послідовний процес вдосконалення системи гарантування вкладів фізичних осіб, кінцевим завданням якого є підвищення захисту законних інтересів та прав вкладників. Утім потребують правового регулювання питання щодо розширення напрямів розміщення коштів Фонду, структура яких має забезпечувати достатній рівень ліквідності. Зокрема вбачається доцільним дозволити Фонду інвестувати кошти окрім державних цінних паперів в іпотечні цінні папери, що створить можливості для диверсифікації ризиків, пов'язаних з відсутністю достатнього обсягу коштів для виплати відшкодування вкладникам у встановлений строк. Також викликає сумніви норми щодо права Фонду залучати кредити від Національного банку України у разі виникнення тимчасового дефіциту ліквідності. Оскільки в Законі не визначені умови виникнення такого дефіциту залишається незрозумілим в якому випадку Фонд може залучати кредити від Національного банку України, а в якому кредити від небанківських фінансових установ та іноземних кредиторів. Враховуючи те, що згідно з вітчизняним законодавством держава має право приймати участь у формуванні коштів Фонду, а банки зобов'язані здійснювати початкові та регулярні збори, доцільно запропонувати принцип змішаного типу для організації системи гарантування банківських вкладів та, як наслідок, розширити участь держави у формуванні коштів Фонду і визначити її як регулярну. Також суперечливим питанням залишається особливий статус АТ «Ощадбанк», що надає йому конкурентні переваги перед іншими банками та створює нерівність можливостей у банківському секторі.

#### Список використаних джерел:

1. Реверчук С. К. Банківський сектор в економіці України / С. К. Реверчук, О. С. Дзямулич, П. М. Сенищ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lib.reverchuk.com/?p=335>.
2. Про заходи щодо захисту прав фізичних осіб – вкладників комерційних банків : Указ Президента України від 10.09.1998 № 996/98 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996/98>.
3. Інформація про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс] // Сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. – Режим доступу : <http://www.fg.gov.ua/about>.
4. Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб : закон України від 20.09.2001 № 2740-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2740-14>.
5. Статистика Фонду гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс] // Сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. – Режим доступу : <http://www.fg.gov.ua/statystyka>.
6. Про збільшення розміру відшкодування коштів закладами : рішення адміністративної ради Фонду від 21.08.2012 № 27 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1452-12>.
7. Про систему гарантування вкладів фізичних осіб : закон України від 23.02.2012 № 4452-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4452-17>.
8. Про банки та банківську діяльність : закон України від 07.12.2000 № 2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
9. Про утворення санаційного банку : розпорядження Кабінету Міністрів від 14.09.2011 № 880-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/880-2011-p>.
10. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення системи гарантування вкладів фізичних осіб та виведення неплатоспроможних банків з ринку : закон України від 15.07.2015 № 629-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/629-19>.

**Шефер А.С.**, студент 5 курсу, група МТУ-220-м,  
ф-т міжнародного туризму та управління  
Науковий керівник **Плинокос Д.Д.**, к.е.н.  
*Запорізький національний технічний університет (м. Запоріжжя, Україна)*  
email: shefer\_artur\_92@mail.ru

### **Реалізація молодіжної політики та соціальної молодіжної активності в Україні**

В третьому тисячолітті радикально змінюється спосіб життя та формат діяльності людства. Технічний прогрес дозволяє відкривати нові перспективи для людей та створює нові можливості для різних соціальних груп. Надзвичайно підвищується мобільність кожної окремої людини – як просторова, так і соціальна. При цьому найбільш мобільною виявляється молодь, яка завдяки цій своїй якості, починає відігравати все більш значущу роль в суспільно-політичному житті. Прикладом цього є провідна роль молоді під час суспільно-політичних потрясінь в Україні, що актуалізує питання формування та реалізації державної молодіжної політики.

В той же час, державна молодіжна політика України не відзначається особливою активністю та послідовністю. Велика значущість молоді в суспільно-політичному житті не до кінця усвідомлюється представниками української політичної еліти, в зв'язку з чим має місце недостатність уваги до проблем та інтересів молоді, споживацьке чи зверхнє відношення до молодіжного руху, фінансування заходів державної молодіжної політики за залишковим принципом.

Основні проблеми розвитку молодіжної політики та молодіжної активності в Україні:

– недоліки фінансування (недостатній обсяг щорічного державного фінансування молодіжних програм, “розпорошення” коштів між численними програмами у сфері молодіжної політики, неефективне/нецільове використання бюджетних призначень);

– загальна недосконалість правового регулювання у сфері молодіжної політики (конкуруюча нормотворчість глави держави, парламенту та уряду, розгалуженість та взаємна суперечливість нормативно-правових актів у сфері молодіжної політики);

– високий рівень централізації повноважень у сфері молодіжної політики (більшість повноважень у сфері молодіжної політики сконцентровано на рівні профільного міністерства);

– слабка інституційна і фінансова спроможність молодіжних громадських організацій та “третього сектору” в цілому;

– відсутність діалогу між центральними та місцевими органами влади (з одного боку) та громадськими організаціями, зокрема – молодіжними (з іншого боку);

– невикористання міжнародного досвіду, слабка регіональна взаємодія на рівні профільних управлінь ОДА, зокрема – на рівні обміну позитивним і негативним досвідом;

– слабкий PR-компонент та низький рівень активності органів самоврядування, місцевих органів виконавчої влади, представників молодіжних громадських організацій у вирішенні проблем молоді.

В умовах модернізації суспільства та зростаючих вимог до людського капіталу державна молодіжна політика повинна стати інструментом розвитку й перетворення країни. Це потребує від усіх учасників процесу соціального становлення молоді розробки та послідовної реалізації підходів, орієнтованих на залучення молоді до вирішення власних проблем загальнонаціональних завдань.

Вирішення проблем в пріоритетних напрямках державної молодіжної політики забезпечить поліпшення становища молоді, збільшення її внеску в конкурентоспроможність країни та водночас компенсує й мінімізує наслідки помилок, що властиві молодим людям. Реалізація прагнень молоді до участі у суспільному житті країни повинно реалізуватися як через державні механізми так і через створення недержавних громадських об'єднань молоді. Саме робота в громадських молодіжних організаціях дозволить отримати необхідний досвід роботи та самоврядування.

#### **Список використаних джерел:**

1. Молодіжна політика в Україні: напрями удосконалення у контексті реалізації проекту МОП [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.idss.org.ua/arhiv/2014\\_02\\_06Lisogor.ppt](http://www.idss.org.ua/arhiv/2014_02_06Lisogor.ppt).

2. Перехід молоді від навчання до стабільної роботи в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.idss.org.ua/arhiv/2014\\_25\\_06Libanova.pptx](http://www.idss.org.ua/arhiv/2014_25_06Libanova.pptx).

**Шпомер А.І.**, к.ю.н., доцент,  
**Маньківська К.О.**, студентка 2 курсу, група П-141,  
юридичний факультет  
*Навчально-науковий інститут права та соціальних технологій*  
*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*  
e-mail: karina-mankivska@mail.ru

### **Питання набуття правового статусу державними службовцями в Україні**

Набуття Україною асоціації з Європейським Союзом ставить перед державною нові завдання у сфері правового регулювання державної служби. Реформування системи управління збільшує обсяг та ускладнює рівень завдань, функцій державної служби, змінює адміністративно-правовий статус державних службовців. Відповідно до цих змін, роль і значення державної служби стає більш вагомим. Цей правовий інститут відіграє одну з провідних ролей в процесі забезпечення стабільності та безперервної діяльності органів державної влади. Крім того, належна діяльність державних службовців є запорукою ефективної, правильно організованої, результативної діяльності органів влади.

Головною категорією інституту державної служби є "правовий статус державного службовця". Саме зараз це поняття набуває особливої ваги, адже зараз відбувається різностороннє осмислення суспільством, виокремлення і становлення інституту державної служби в Україні та статусу державного службовця, зокрема.

Актуальність дослідження полягає в тому що державні службовці є тією рушійною силою, на яку покладається вирішення завдань щодо комунікації між державою і громадянами. Саме завдяки державним службовцям забезпечується реалізація принципів діяльності демократичної, правової та соціально орієнтованої держави.

На теоретичному рівні окремі питання інституту державної служби та правового статусу державних службовців досліджували такі науковці, як: Атаманчук Т. О., Битяк Ю. П., Кабанець А. Г., Кондратьєв О. О., Петришин О. В. та ін.

Метою цієї статті є дослідження та аналіз питань правового регулювання державної служби, набуття статусу державними службовцями, визначення проблем у цих сферах та напрямків їх вирішення.

Взагалі державний службовець має певний правовий статус, визначений нормативно-правовими актами, він слугує центральним елементом правового інституту державної служби, тому що всі інші елементи "обслуговують" функціонування державної служби.

В Законі "Про державну службу", закріплено статус державних службовців. Законом зазначені основні елементи статусу державного службовця, такі як загальні обов'язки, права та особливості їх дисциплінарної відповідальності. Щоб визначити статус державного службовця потрібно виокремити з елементів його статусу обов'язки та обмеження, загальні та особливі права, гарантії, економічне забезпечення та відповідальність. Статус державного службовця може визначатися суспільно-політичною або державно-правовою ситуацією, наприклад, введення режиму надзвичайного стану, мобілізація, а також інші, встановлені спеціальними законами, адміністративно-правові режими.

У науковій літературі основу правового статусу державного службовця складають п'ять груп норм, що визначають: обов'язки; права; обмеження; гарантії; економічне забезпечення. Петришин О. В. до елементів правового статусу державних службовців відносить: юридичні державно-владні повноваження та юридичну відповідальність [2].

Окремо виділяється правовий статус особи державного службовця у сфері праці, який включає в себе, на думку Кондратьєва О. О., "правосуб'єктність" - основні (статутні) трудові права та обов'язки, гарантії цих прав і відповідальність за невиконання обов'язків" [3].

Битяк Ю. П. відносить до елементів правового статусу посадової особи трудового правосуб'єктність працівників, їх основні трудові права та обов'язки, гарантії цих прав і відповідальність за невиконання обов'язків [4]. Взагалі позиції вчених з приводу досліджуваної проблеми неоднорідні. На основі проведених досліджень можна зробити висновок, що статус державного службовця виникає на основі відповідного законодавства у зв'язку із зайняттям посади.

Закономірно виникає питання щодо моменту, з якого особа набуває статусу державного службовця, це питання має дуже велике значення. Справа в тому, що приступити до виконання своїх обов'язків державний службовець може тільки після того, як прийме присягу. Незалежно від того чи то військова служба, чи то митна служба, СБУ тощо, все одно особа повинна прийняти присягу, текст якої вміщено у відповідному законі. Тільки після цього вона може виконувати свої службові повноваження. Виникає питання з якого саме моменту особа набуває статусу державного службовця, чи з моменту прийняття на посаду, чи з моменту складення присяги? Справа в тому що ці два моменти не співпадають. Є певний проміжок часу, між зарахуванням на посаду і присягою. А процедура

така, що спочатку державний службовець зараховується на посаду, а потім складає присягу. Тобто фактично громадянин набуває статусу державного службовця з моменту складання присяги.

Положення закону "Про державну службу" не пов'язують виникнення статусу державного службовця з прийняттям присяги. Це питання навіть було предметом розгляду у Верховному Суді України. Так, відповідно до Постанови Пленуму Верховного Суду України "Про практику розгляду судами справ про корупційні діяння та інші правопорушення, пов'язані з корупцією", особа набуває статусу державного службовця з моменту прийняття рішення про зарахування її на посаду, незалежно від прийняття присяги. Тобто незважаючи на те чи прийняв присягу державний службовець, чи ознайомлений він з обмеженнями, які встановлюються для проходження державної служби. Однак Постанова Пленуму Верховного Суду України не є джерелом права, вона є обов'язковою лише для судових органів. Інші органи можуть враховувати цю Постанову, а можуть і не враховувати. Тому вважається, що питання вирішено тимчасово, і власне кажучи, не зовсім коректно, а відповідно до політичної ситуації.

Виникає питання, взагалі для чого державному службовцю приймати присягу, якщо вона власне не має ніякої юридичної сили для набуття правового статусу. Це, на нашу думку, є недоліком закону "Про державну службу", який обов'язково треба усунути. Адже проголошення присяги державним службовцем підтверджує його моральну спроможність і бажання виконувати свої зобов'язання по службі.

Вважається державна служба повинна відповідати не тільки правовим, але й етичним нормам. Відсутність прямих заходів щодо відповідальності державних службовців за порушення правил поведінки не забезпечує їх належного виконання, а правова культура і сумлінність у виконанні службових повноважень ще не досягли такого високого рівня, аби свідомо їх дотримуватися. Тому доцільно б було закріпити морально-етичні засади державної служби у нормах законодавства.

Проведене дослідження питань набуття правового статусу державними службовцями в Україні дозволяє зробити деякі висновки. Прийняття присяги державним службовцем є надзвичайно важливим і вирішальним для всього інституту державної служби. З присягою безпосередньо пов'язаний вступ на державну службу. На сьогодні існує неналежне законодавче регулювання цього питання, відсутність єдиного підходу до законодавчого регулювання складання присяги. Законодавством передбачено, що державний службовець набувається набуває правового статусу з моменту зарахування на посаду, а не з моменту складання присяги. Це, як на нашу думку, неналежно впливає на морально-ділові якості державних службовців. Адже присяга державних службовців передбачає зобов'язання не тільки юридичного змісту «суворо дотримуватися Конституції та законів України, сприяти втіленню їх у життя», «охороняти права, свободи і законні інтереси громадян», але і морального змісту «вірні служити народові України», «з гідністю нести високе звання державного службовця, сумлінно виконувати свої обов'язки». Складаючи присягу, державний службовець покладає на себе не тільки службові зобов'язання, але й моральну відповідальність за їх виконання. Тому доцільно було б закріпити морально-етичні засади державної служби у нормах законодавства.

#### Список використаних джерел:

1. Закон України від 16. 12. 1993 р. // Відомості Верховної Ради України [ текст ]. - 1993. - № 52.- С. 450. [ електронний ресурс ] // Офіційний сайт Верховної Ради України - режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3723-12>.
2. Лазор О. Д. Державна служба в Україні: [навч. посіб.] / О.Д. Лазор, О.Я. Лазор. –К.: Дакор, 2005.– С. 472.
- 3.. Петришин О. В. Статус службової особи: природа, структура, спеціалізація [ текст ] / О. В. Петришин // – К. : УНКВО, 1990. – С. 76.
4. Кондратьєв А. А. Гарантії охорони трудових прав робочих и служащих : автореф. дисс. канд. юрид. наук: 12.00.05 / А. А. Кондратьєв // – М., 1985. – С. 25 .
5. Битяк Ю. П. Державна служба та розвитокідемократичних основ [текст] / Ю. П. Битяк // – Х. :Укр. юрид. академія, 1990. – С. 74.

**Шпомер А.І.**, к.ю.н., доцент,

**Ткаченко М.С.**, студентка 2 курсу, група П-141,

юридичний факультет

*Навчально-науковий інститут права та соціальних технологій*

*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

e-mail: [marina.tkachenko.96@list.ru](mailto:marina.tkachenko.96@list.ru)

## Правовий статус громадських об'єднань

Правове регулювання відносин управління, правопорядку, дисципліни, адміністративно-правового статусу громадян в Україні регулюється нормами адміністративного права. Адміністративно-правовий статус громадських об'єднань також закріплений в нормах адміністративного права. Саме від якості регулювання цих відносин, які виникають у зв'язку реєстрацією, діяльністю та припиненням діяльності громадського об'єднання, залежить ефективність діяльності таких об'єднань, їх вплив на політику держави та потреби громадян.

Метою дослідження є аналіз та визначення правового статусу об'єднань громадян.

Право громадян на свободу передбачено у Загальній декларації прав людини і громадянина [5], гарантовано Конституцією та законодавством України. Згідно з Законом України «Про громадські об'єднання» від 04.07.2014 року, (далі-закон) громадські об'єднання - це добровільне об'єднання фізичних осіб та/або юридичних осіб приватного права для здійснення та захисту прав і свобод, задоволення суспільних, зокрема економічних, соціальних, культурних, екологічних, та інших інтересів. Громадське об'єднання може здійснювати діяльність зі статусом юридичної особи або без такого статусу. Громадське об'єднання зі статусом юридичної особи є непідприємницьким товариством, основною метою якого не є одержання прибутку [2]. Згідно з Конституцією України, громадські організації та політичні партії не можуть мати воєнізованих формувань.

В Україні закріплене існування двох видів громадських об'єднань. Відповідно до змін, що були внесені в закон статті 1 «Про громадські об'єднання», громадське об'єднання за організаційно-правовою формою утворюється як громадська організація або громадська спілка. Громадською організацією є об'єднання громадян, створене для задоволення та захисту своїх законних соціальних, економічних, творчих, вікових, національно-культурних, спортивних та інших інтересів [3]. Громадська організація є міжнародною, якщо її діяльність поширюється на територію України і хоча б однієї іншої держави. Таким чином, правова передумова для надання статусу міжнародного громадського об'єднання полягає в наявності на території однієї або більше іноземних держав структурних підрозділів об'єднання. Можна виділити об'єднання громадян, які діють у масштабах всієї держави, масштабах окремих адміністративно – територіальних одиниць та їх частин, а також об'єднання громадян, діяльність яких носить міжнародний характер і поширюється на територію не тільки України, а й інших держав.

Громадська спілка - громадське об'єднання, засновниками якого є юридичні особи приватного права, а членами (учасниками) можуть бути юридичні особи приватного права та фізичні особи. Засновниками громадської спілки можуть бути юридичні особи приватного права, у тому числі громадські об'єднання зі статусом юридичної особи, кількість засновників можуть бути не більше двох осіб. Засновниками громадської спілки не можуть бути політичні партії, а також юридичні особи, щодо яких прийнято рішення щодо їх припинення або які перебувають у процесі припинення.

Держава офіційно визнає об'єднання громадян і оформлює його правове становище. Офіційне визнання об'єднань громадян здійснюється шляхом їх реєстрації або повідомлення про заснування [3]. Умовою виникнення адміністративно-правового статусу є відповідна його легалізація. Суб'єктами адміністративно-правових відносин у цьому випадку, з одного боку, виступає Міністерство юстиції або його територіальні органи, місцеві органи державної виконавчої влади, виконавчі комітети сільських, селищних, міських рад, а з іншого - засновники громадського об'єднання: фізичні особи (юридичні особи - у випадку, коли створюється спілка об'єднань громадян), що клопочуть про надання об'єднанню статусу юридичної особи [3].

Згідно зі статтею 9 закону, створення громадських об'єднань здійснюється на установчих зборах його засновників та оформлюється протоколом. Протокол має містити відомості про дату та місце проведення установчих зборів, осіб, які брали участь, рішення про утворення громадського об'єднання із зазначенням мети, рішення про зазначення найменування, рішення про затвердження статуту громадського об'єднання, рішення про обрання керівника, рішення про визначення особи (осіб), яка має право представляти громадське об'єднання для здійснення реєстраційних дій, рішення про визначення особи (осіб), яка має право представляти громадське об'єднання у правовідносинах з державою та іншими особами і вчиняти дії від імені громадського об'єднання без додаткового уповноваження [2].

Засновниками можуть бути громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які перебувають в Україні на законних підставах та досягли 18 років, а молодіжної та дитячої громадської організації - 14 років. Засновниками громадської спілки можуть бути юридичні особи приватного права, у тому числі громадські об'єднання зі статусом юридичної особи. Засновниками громадської спілки не можуть бути політичні партії, а також юридичні особи, щодо яких прийнято рішення щодо їх припинення або які перебувають у процесі припинення. Кількість засновників громадського об'єднання не може бути меншою, ніж дві особи.

При керівництві об'єднаннями громадян, яке не легалізувалося у встановленому законом порядку чи якому відмовлено у легалізації, або яке примусово розпущено за рішенням суду, але продовжує діяти, а так само участь у діяльності таких об'єднань - тягнуть за собою накладення штрафу від двадцяти п'яти до ста тридцяти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян [4]. Суб'єктом відповідальності за вказане протиправне діяння є керівництво громадського об'єднання або особи, які беруть участь у його діяльності, а не громадське об'єднання. Спеціальна адміністративна відповідальність громадських об'єднань наразі передбачена у законодавчих актах, які безпосередньо регламентують їх діяльність.

Проведене дослідження правового статусу громадських об'єднань дозволяє зробити певні висновки. Громадські об'єднання - це добровільне об'єднання фізичних осіб та/або юридичних осіб приватного права для здійснення та захисту прав і свобод, задоволення суспільних, зокрема економічних, соціальних, культурних, екологічних, та інших інтересів. Відповідно до змін, які були внесені 04.07.2014 року до закону «Про об'єднання громадян», передбачено існування двох видів громадських об'єднань – громадська організація та громадська спілка.



Новий закон докорінно змінив правові та організаційні основи створення, діяльності, припинення громадських об'єднань. Нормами нового Закону істотно удосконалено порядок створення та функціонування громадських об'єднань.

#### Список використаних джерел:

1. Конституція України [Електронний ресурс]: [Затверджена Верховною Радою України 1996 р. №30, ст.. 141 ] Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>
2. Про об'єднання громадян [Електронний ресурс]: [Затверджено Законом № 1593-VII від 04.07.2014 ] Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>
3. Адміністративне право України: [Текст] Підручник/ Ю.П. Битяк, В.В. Богуцький, В.М. Гаращук та ін.; за ред. Ю.П. Битяка.-Харків: Право, 2001.-528 с.
4. Кодекс України про адміністративні правопорушення [Електронний ресурс]: [Затверджено Законом № 8073-X від 07.12.1984] Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>
5. Загальна декларація прав і свобод людини [Електронний ресурс]: [Затверджено Генеральною Асамблеєю від 10.12.1948] Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>
6. Алфьоров С.М. [Текст] /Ващенко С.В., Долгополова М.М., Купін А.П. Адміністративне право. Загальна частина. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 216 с.

**Люблінський Р.М.**, студент 3 курсу, група П-131,

**Шпомер А.І.**, к.ю.н., доцент,  
факультет юридичний

*Навчально-науковий інститут права та соціальних технологій  
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)  
e-mail: Ministrele@i.ua*

#### **Відповідальність посадових осіб місцевого самоврядування**

Україна, щоб дійсно побудувати демократичну державу, повинна гарантувати виконання прав та свобод своїх громадян, зокрема право на місцеве самоврядування. Для реалізації цього права держава має забезпечити розвиток інституту місцевого самоврядування. Конституцією України встановлено, що місцеве самоврядування - є правом територіальної громади - жителів села чи добровільного об'єднання у сільську громаду жителів кількох сіл, селища та міста - самостійно вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України [1]. Таким чином, законодавець закріплює принцип народовладдя на місцевому рівні, що є одним з головних показників демократичної держави.

Порядок здійснення місцевого самоврядування регулюється законом «Про місцеве самоврядування в Україні». Відповідно до частин 1 та 2 статті 2 цього закону місцеве самоврядування в Україні - це гарантоване державою право та реальна здатність територіальної громади - жителів села чи добровільного об'єднання у сільську громаду жителів кількох сіл, селища, міста - самостійно або під відповідальність органів та посадових осіб місцевого самоврядування вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України. Місцеве самоврядування здійснюється, як територіальними громадами сіл, селищ, міст, як безпосередньо, так і через сільські, селищні, міські ради та їх виконавчі органи, а також через районні та обласні ради, які представляють спільні інтереси територіальних громад сіл, селищ, міст [3]. Місцеве самоврядування можна визначити, як - здатність жителів відповідної території безпосередньо, а також через своїх представників, що обрані до місцевого самоврядування вирішувати питання місцевого значення. Жителі громади села чи добровільного об'єднання у сільську громаду жителів кількох сіл, селища та міста, надають право вирішення тих питань, що виникають та місцевому рівні своєму представницькому органу. Депутати представницького органу місцевого самоврядування здійснюють свою діяльність від імені тих жителів територіальної громади, які їх обрали.

Відповідно до статті 1 Закону «Про місцеве самоврядування в Україні», представником громади, жителів села, селища, міста виступає представницький орган місцевого самоврядування - виборний орган (рада), який складається з депутатів і, відповідно до закону, наділяється правом представляти інтереси територіальної громади та приймати від її імені рішення.

Виникає питання відповідальності органу місцевого самоврядування у разі не виконання чи не належного виконання своїх повноважень. Це повинно бути гарантовано державою, адже саме вона має захистити права та свободи громадян, у разі свавільних дій з боку органів місцевого самоврядування. Питання відповідальності органів місцевого самоврядування є дуже актуальним, особливо в період децентралізації державної влади, коли на посадових осіб місцевого самоврядування покладається більше повноважень, а значить і відповідальність їх повинна зрости і бути не формальною, а реальною відповідно до законодавства.

Серед вітчизняних науковців окремі концептуальні питання відповідальності в системі місцевого самоврядування досліджувались В.І.Борденюком, Ю.В.Делією, В.В.Кравченко, О.В.Красніковою, І.Б.Ковтун, Л.Т.Кривенко та багатьма іншими вченими.

У науковій літературі, відповідальність органів місцевого самоврядування визначається, як – несприятливі правові наслідки за прийняті ними протиправні рішення, неналежне здійснення своїх завдань та функцій. Так, В.В.Кравченко та М. Пітцик визначають відповідальність органів та посадових осіб місцевого самоврядування, як настання негативних наслідків у разі невиконання або неналежного виконання покладених на них законом або договором обов'язків [4].

Закон «Про місцеве самоврядування в Україні», встановлює не лише саму можливість понесення відповідальності органами місцевого самоврядування, а визначає порядок та види відповідальності. Так, статтями 75, 76, 77 законодавець встановлює види відповідальності і коло суб'єктів, перед якими несуть відповідальність органи місцевого самоврядування, а саме:

- 1) перед територіальною громадою, якщо вони порушують Конституцію або закони України, обмежують права і свободи громадян, не забезпечують здійснення наданих їм законом повноважень;
- 2) перед державою за порушення Конституції України або законів України;
- 3) перед юридичними та фізичними особами, за шкоду, заподіяну результаті неправомірних рішень, дій або бездіяльності органів місцевого самоврядування.

Відповідальність місцевої ради перед територіальною громадою безпосередньо зумовлено тим, що саме територіальна громада є головним суб'єктом права місцевого самоврядування. Тому закон встановлює, як обов'язок органів місцевого самоврядування звітувати населенню про виконання програм та робіт проведених ними, так і надає територіальній громаді право достроково припинити повноваження органів місцевого самоврядування, встановлюючи певний порядок.

Відповідальність перед державою проявляється більше в контролі та нагляді за їх діяльністю. Це пов'язано, перш за все, з тим, що органи та посадові особи місцевого самоврядування з питань здійснення ними делегованих повноважень органів виконавчої влади є підконтрольними відповідним органам виконавчої влади.

Відповідальність перед юридичними та фізичними особами має майновий характер та полягає у відшкодуванні шкоди, завданої не правомірними діями чи бездіяльністю посадових осіб та органів місцевого самоврядування.

Аналіз чинного законодавства дає підстави стверджувати, що відповідальність органів місцевого самоврядування та посадових осіб передбачає конституційно-правову та цивільно-правову (майнову) відповідальність.

Конституційно-правова - полягає саме у відповідальності перед народом за неналежну реалізацію тих владних повноважень, якими народ наділив їх. Це є реальною гарантією захисту проти надмірної концентрації влади та зловживання нею. Вона настає за вчинення конституційних правопорушень (вчинення дій, що суперечать загальним принципам і змісту Конституції, такого як народовладдя, рівність усіх перед законом), спрямована на припинення зловживань владою. Мета такої відповідальності полягає у забезпеченні правомірності та ефективності діяльності місцевої влади.

Основною санкцією, яка використовується за такої відповідальності, є дострокове припинення повноважень органів місцевого самоврядування та їх посадових осіб. Підстави та порядок введення таких санкцій визначається 78,79 та 80 статтями Закону «Про місцеве самоврядування в Україні». Законодавець зазначає, що припинення повноваження сільської, селищної, міської, районної в місті, районної, обласної ради можуть бути достроково припинені у випадках:

- 1) якщо рада прийняла рішення з порушенням Конституції України, законів, прав і свобод громадян, ігноруючи при цьому вимоги компетентних органів про приведення цих рішень у відповідність із законом;
- 2) якщо сесії ради не проводяться без поважних причин у строки, встановлені Законом «Про місцеве самоврядування в Україні», або рада не вирішує питань, віднесених до її відання;
- 3) передбачених Законом України "Про військово-цивільні адміністрації".

Також, до конституційно-правової відповідальності можна віднести і визнання неконституційними, незаконними прийнятих ними актів або їх окремих положень, їх скасування або призупинення, відкликання депутата місцевої ради виборцями. Крім того може бути дострокове припинення повноважень сільського, селищного, міського голови, дострокове припинення повноважень органів самоорганізації населення.

Цивільно-правова відповідальність є більш вузькою і полягає у відшкодуванні шкоди, завданої фізичним та юридичним особам незаконними діями або бездіяльністю посадових осіб та органів місцевого самоврядування за рахунок цих рад. Така відповідальність визначається статтею 77 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні». Цією статтею також зазначається те, що спори про поновлення порушених прав юридичних і фізичних осіб, що виникають в результаті рішень, дій чи бездіяльності органів або посадових осіб місцевого самоврядування, вирішуються в судовому порядку. Така відповідальність регулюється і іншими нормативно-правовими актами. Так, Цивільний Кодекс України зазначає у статті 1173 (відшкодування шкоди, завданої органом державної влади, органом

влади Автономної Республіки Крим або органом місцевого самоврядування), шкода, завдана фізичній або юридичній особі незаконними рішеннями, дією чи бездіяльністю органу державної влади, органу влади Автономної Республіки Крим або органу місцевого самоврядування при здійсненні ними своїх повноважень, відшкодовується державою, Автономною Республікою Крим або органом місцевого самоврядування незалежно від вини цих органів [2].

Дослідження питань відповідальності посадових осіб місцевого самоврядування дозволяє зробити деякі висновки. Україна належить до демократичних країн, показником чого є закріплена Конституцією гарантія місцевого самоврядування, також принципу народовладдя, що має своє відображення у праві територіальної громади обирати представницькі органи місцевого самоврядування. Держава захищає на законодавчому рівні права територіальних громад та юридичних і фізичних осіб від свавілля посадових осіб та органів місцевого самоврядування, надаючи важелі контролю щодо них жителям територіальних громад, а державні органи здійснюють нагляд за додержанням місцевими радами положень законів та Конституції. Такими важелями визначено відповідальність посадових осіб за їх дії чи бездіяльність перед громадами. Ця відповідальність передбачена не одним, а декількома нормативними актами. Для територіальних громад закріплення такої відповідальності є гарантією їх права на місцеве самоврядування.

#### Список використаних джерел

1. Конституція України від 28.06.1996 р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, № 30, ст. 141. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. - Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
2. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР). - 2003. - № 40–44. - ст. 356. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. - Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
3. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.1997р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1997, № 24, ст.170. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. - Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80/page>
4. Кравченко В.В. Конституційні засади місцевого самоврядування в Україні (основи муніципального права): [навч. посіб.] / В.В.Кравченко, М.В.Пітцик. – К.: Арарат-Центр, 2001.–176с.

**Корзюк А.В.**, студентка 4 курсу, група П-122, юридичний факультет

**Шпомер А.І.**, к.ю.н., доцент

*Навчально-науковий інститут права та соціальних технологій  
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

e-mail: [nastyapod@ukr.net](mailto:nastyapod@ukr.net)

### Процесуальні строки в господарському процесі

Пізнання будь-якого процесуального моменту, здійснення окремих дій господарського судочинства передбачає використання процесуальних строків, що представляють собою найважливіші якісні характеристики й орієнтири на своєчасне вирішення господарського спору. Формування процесуальних строків відбулось враховуючи практику судового розгляду та розвиток господарського судочинства на Україні. Ефективність захисту порушених прав та законних інтересів підприємств, організацій, установ та громадян – суб'єктів підприємницької діяльності у сфері економічної, підприємницької діяльності в порядку господарського судочинства істотно залежить від часового фактора, тобто швидкості розгляду спору. Значення фактора часу усе більш зростає в умовах ринкової економіки, коли важливого значення набуває швидкість оборотності коштів. У цій ситуації господарські суди зобов'язані забезпечити не тільки правильне, але і своєчасне вирішення господарських спорів, що надходять до них.

Встановлення в законодавчому порядку строків для процесуальної діяльності господарського суду та здійснення процесуальних дій сторонами й іншими учасниками господарського процесу є гарантією забезпечення швидшого відновлення порушених прав або охоронюваних законом інтересів підприємств, установ, організацій. Швидке вирішення спорів вносить визначеність у господарські відносини, сприяє ліквідації заборгованості, прискорює оборотність коштів. Саме тому тема дослідження процесуальних строків в діяльності господарського суду є актуальною.

Метою статті є дослідження законодавчого регулювання порядку обчислення закінчення, зупинення, відновлення та продовження процесуальних строків.

Відповідно до ст.50 ГПК України, процесуальні дії вчиняються у строки, встановлені цим Кодексом. У тих випадках, коли процесуальні строки не встановлено, вони призначаються господарським судом.

Строки для вчинення процесуальних дій визначаються точною календарною датою, зазначенням події, що повинна неминуче настати, чи періодом часу. В останньому випадку дію може бути вчинено протягом всього періоду.

Перебіг процесуального строку, обчислюваного роками, місяцями або днями, починається наступного дня після календарної дати або настання події, якими визначено його початок [1].

Процесуальним строком називається період часу, протягом якого повинна бути вчинена визначена процесуальна дія господарським судом, особами, що беруть участь у справі, іншими учасниками процесу, органами, що виконують рішення суду, або точна дата здійснення такої дії. Процесуальні строки гарантують якнайшвидше відновлення порушених прав та законних інтересів організацій і громадян - підприємців. Процесуальні дії відбуваються в строки, встановлені ГПК, але можуть визначатися й іншими законами. Якщо процесуальні терміни не встановлені ГПК або іншими законами України, їх призначає господарський суд. При ухваленні рішення, що зобов'язує відповідача вчинити визначені дії, не зв'язані з передачею майна або стягненням грошових сум, суд у резолютивній частині рішення вказує, зокрема, протягом якого періоду часу відповідач зобов'язаний ці дії зробити. Коли справа не може бути розглянута в даному засіданні, господарський суд відкладає її розгляд, й учасники процесу сповіщаються про час проведення наступного засідання. Встановлюваний судом строк повинний бути, з урахуванням конкретних обставин справи, достатнім для здійснення процесуальної дії і разом з тим не створювати умов для затримки остаточного вирішення спору[2].

Господарський суд відновлює строки, які вже закінчені. Продовження процесуального строку можливе як до його закінчення, так і після. Господарське процесуальне законодавство передбачає певні наслідки, пов'язані із закінченням або попуском процесуальних строків. Із закінченням процесуального строку право на здійснення процесуальної дії особами, які беруть участь у справі, господарському процесі, погашається. При порушенні процесуального строку зберігається обов'язок здійснення процесуальної дії, але одночасно виникає можливість застосування до несправного суб'єкта процесуальних (штрафних) санкцій[3].

Згідно ст. 51 ГПК України, строк, обчислюваний роками, закінчується у відповідний місяць і число останнього року строку. Строк, обчислюваний місяцями, закінчується у відповідне число останнього місяця строку. Якщо кінець строку, обчислюваного місяцями, припадає на такий місяць, що не має відповідного числа, строк закінчується в останній день цього місяця.

У випадках, коли останній день строку припадає на неробочий день, днем закінчення строку вважається перший наступний за ним робочий день.

Процесуальна дія, для якої встановлено строк, може бути вчинена до 24-ї години останнього дня строку. Якщо позовну заяву, відзив на позовну заяву, заяву про перегляд рішення та інші документи здано на пошту чи телеграф до 24-ї години останнього дня строку, строк не вважається пропущеним [1].

Процесуальні строки, обчислювальні як роками, так і місяцями, минають в останній день відповідного терміну. Оскільки кінець терміну може приходиться на місяць, що не має відповідного числа, передбачається, що в такому випадку строк минає в останній день цього місяця. Процесуальний строк тече безупинно. Це значить, що неробочі дні, якщо вони приходяться на початок перебігу строку або зустрічаються на протязі його, включаються в строк і його не подовжують. Так, якщо останній день терміну для провадження визначеної процесуальної дії попадає на 1 травня, останнім днем строку вважається 3 травня, оскільки 1 і 2 травня є святковими днями, а якщо цей день є вихідним, - 4 травня. Процесуальна дія, для здійснення якої встановлений строк, може бути виконана до 24 годин останнього дня терміну. Не вважається пропущеним строк, якщо відповідні документи здані на пошту або телеграф до 24 годин останнього дня процесуального строку. Таким чином, здача документа в орган зв'язку прирівнюється до здійснення процесуальної дії в суді.

День здачі документів в орган зв'язку підтверджується датою поштового штемпеля на конверті, поштовою квитанцією, описом коштовного листа, випискою з реєстру поштових відправлень і т.п., оскільки вони дозволяють встановити факт здійснення процесуальної дії у встановлений термін. У тих випадках, коли процесуальна дія відбувається в господарському суді (здача документів у канцелярію), вона повинна бути виконана до кінця робочого дня, встановленого в цьому суді [4].

Перебіг усіх незакінчених процесуальних строків зупиняється із зупиненням провадження у справі. З дня поновлення провадження перебіг процесуальних строків продовжується[1].

В тому разі, якщо провадження по справі зупинено, перебіг всіх процесуальних строків також зупиняється. Відновлення перебігу процесуальних строків відбувається при поновленні провадження по справі[5].

За заявою сторони, прокурора чи з своєї ініціативи господарський суд може визнати причину пропуску встановленого законом процесуального строку поважною і відновити пропущений строк, крім випадків, передбачених ГПК.

Про відновлення пропущеного строку зазначається в рішенні, ухвалі чи постанові господарського суду. Про відмову у відновленні строку виноситься ухвала, яку може бути оскаржено.

Призначені господарським судом строки можуть бути ним продовжені за заявою сторони, прокурора чи з своєї ініціативи[1].

Господарський процесуальний кодекс України не пов'язує право суду відновити пропущений процесуальний строк лише з певним колом обставин, що спричинили пропуск строку. Отже, у кожному випадку суд повинен з урахуванням конкретних обставин пропуску строку оцінити доводи, що наведені на обґрунтування клопотання про його відновлення, та зробити мотивований висновок щодо поважності чи неповажності причин пропуску строку. Слід зазначити, що встановлені законом строки вчинення процесуальних дій мають своїм завданням забезпечення

ефективного захисту порушених прав особи. Тому пропуск строку внаслідок усунення стороною недоліків при поданні апеляційної скарги, обумовлених неоднозначністю викладених у процесуальній нормі вимог, не може розглядатися як такий, що вчинений без поважних причин, а тому такий строк підлягає відновленню[5].

Проведене дослідження порядку обчислення процесуальних строків дозволяє зробити деякі висновки. Процесуальним строком є період часу, протягом якого повинна бути вчинена визначена процесуальна дія господарським судом, сторонами й іншими учасниками господарського процесу, органами, що виконують рішення господарського суду. Процесуальні строки мають неабияке значення, адже вони сприяють своєчасному вирішенню господарських спорів на поновлення порушених прав та інтересів. Дотримання процесуальних строків може як стабілізувати розвиток суспільних відносин, так і порушити стабільність у суспільстві. Процесуальні строки в господарському судочинстві є елементами механізму впливу держави на суспільні відносини, що впливають на своєчасність вирішення господарських спорів.

#### Список використаних джерел:

1. Господарський процесуальний кодекс України – редакція від 01.09.2015/[Електронний ресурс]/- Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1798-12/page> ;
2. Законодавство України про господарське судочинство/збірник нормативних актів/, Київ, Атіка, 2002 р.-867с.;
- 3.[Електронний ресурс]/- Режим доступу: <http://books.house/hozyaystvennoe-pravo-ukrainyi/zakinchennya-protsesualnih-strokov.html>;
4. Притика Д. М. "Правові питання організації та концепції юрисдикційних органів по вирішенню господарських спорів (на матеріалах арбітражної практики);
5. Науково-практичний коментар Господарського процесуального кодексу України/ [Електронний ресурс]/-Режим доступу: [http://pidruchniki.com/1623060649060/pravo/zupinennya\\_protsesualnih\\_strokov](http://pidruchniki.com/1623060649060/pravo/zupinennya_protsesualnih_strokov).

**Крамар Т.С.**, студентка 3 курсу, група П-131,  
**Шпомер А.І.**, к.ю.н., доцент,  
юридичний факультет

*Навчально-науковий інститут права та соціального забезпечення  
Чернігівський національний технологічний університет  
e-mail: StarostaP131@i.ua*

#### Служба в органах місцевого самоврядування

На сьогодні в Україні чимало уваги приділяється питанням, які стосуються місцевого самоврядування, зокрема, питанням служби в органах місцевого самоврядування. Дослідженням проблем місцевого самоврядування займалися багато вчених-юристів, серед яких В. І. Борденюк, В. К. Колпаков, О. В. Чернецька та інші.

Сам термін «посадова особа» з'явився та почав застосовуватися в сучасному законодавстві із прийняттям Закону України «Про державну службу» у 1993 році [1]. До прийняття цього закону законодавство апелювало поняттям «службова особа». Але, з розвитком правової системи України, термін «посадова особа» набуває більш широкого вжитку. Пізніше, у 1995 році, були внесені зміни до Кримінального кодексу, Кримінально-процесуального кодексу та Кодексу України про адміністративні правопорушення, які були спрямовані на те, щоб замість терміну «службова особа» застосовували термін «посадова особа». У 1996 році в Конституції України було закріплено правова категорія «посадова особа» [2]. Відповідно, після цього, стало актуальним питання про прийняття законів, що регулювали б службу в органах місцевого самоврядування. Сьогодні служба в органах місцевого самоврядування регулюється законами «Про службу в органах місцевого самоврядування», «Про місцеве самоврядування в Україні», «Про статус депутатів місцевих рад» та іншими. Не дивлячись на велику законодавчу базу, на даний час в жодному нормативно-правовому акті не закріплено поняття «орган місцевого самоврядування». Перш за все, потрібно дати легальне визначення такому поняттю. Ми пропонуємо визначити орган місцевого самоврядування як колективний орган, який формується і діє на відповідній території, в інтересах територіальної громади, наділений організаційно-розпорядчими повноваженнями та самостійністю у прийнятті рішень.

Так, відповідно до ст. 1 Закону України «Про службу в органах місцевого самоврядування» (далі – закон), служба в органах місцевого самоврядування - це професійна, на постійній основі діяльність громадян України, які займають посади в органах місцевого самоврядування, що спрямована на реалізацію територіальною громадою свого права на місцеве самоврядування та окремих повноважень органів виконавчої влади, наданих законом [3]. Стаття 2 цього ж закону вміщує визначення «посадової особи» як особи, яка працює в органах місцевого самоврядування, має відповідні посадові повноваження щодо здійснення організаційно-розпорядчих та консультативно-дорадчих функцій і отримує заробітну плату за рахунок місцевого бюджету. З цього визначення можна виокремити ознаки, які характерні для посадової особи органів місцевого самоврядування. До таких ознак можна віднести: по-перше, посадові повноваження, по-друге, виконання таких функцій як організаційно-розпорядчих та консультативно-дорадчих, по-третє, отримання заробітної плати з місцевого бюджету. Деякі науковці

ззначають, що особливій увазі заслуговує ознака щодо діяльності саме в органах місцевого самоврядування [4]. Це можна пояснити тим, що законодавець не визначає поняття «орган місцевого самоврядування». Служба в органах місцевого самоврядування схожа і має спільні риси із державною службою. Але, у статті 5 Конституції України зазначається, що органи місцевого самоврядування не входять до системи органів державної влади, а відповідно, посадові особи цих органів не мають статусу державних службовців. Відмінність, на нашу думку, полягає в тому, що служба в органах місцевого самоврядування носить організаційно-розпорядчий характер, а не виконавчо-розпорядчий, як державна служба.

Відповідно до чинного законодавства, служба в органах місцевого самоврядування здійснюється на основі таких принципів, як служіння територіальній громаді, поєднання місцевих і державних інтересів, гуманності, справедливості, дотримання прав місцевого самоврядування, рівних можливостей доступу громадян до служби в органах місцевого самоврядування з урахуванням їх ділових якостей та професійної підготовки, пріоритету прав та свобод людини і громадянина, підконтрольності, підзвітності, персональної відповідальності за порушення дисципліни і неналежне виконання службових обов'язків, захисту інтересів відповідної територіальної громади та інші.

Відповідно до статті 38 Конституції України громадяни користуються рівним правом доступу до служби в органах місцевого самоврядування [2]. За Законом «Про службу в органах місцевого самоврядування», право на службу в органах місцевого самоврядування мають громадяни України незалежно від раси, кольору шкіри, політичних, релігійних та інших переконань, статі, етнічного та соціального походження, майнового стану, терміну проживання на відповідній території.

Прийняття на службу в органи місцевого самоврядування здійснюється відповідно до закону. А саме, у статті 10 Закону зазначається, на які саме посади можуть прийматися особи. Також, визначено, що прийняття на службу здійснюється на конкурсній основі. Посадова особа місцевого самоврядування, яка вперше приймається на службу в органи місцевого самоврядування, вважається такою, що вступила на посаду, з моменту складення Присяги. Також в законі чітко регламентуються основні права та обов'язки посадових осіб органів місцевого самоврядування.

До основних обов'язків службовців органів місцевого самоврядування закон відносить додержання Конституції і законів України, інших нормативно-правових актів, актів органів місцевого самоврядування; забезпечення відповідно до їх повноважень ефективної діяльності органів місцевого самоврядування; додержання прав та свобод людини і громадянина; сумлінне ставлення до виконання службових обов'язків, ініціативність і творчість у роботі та інші. До прав посадових осіб органів місцевого самоврядування відносяться наступні: право на повагу особистої гідності, справедливе і шанобливе ставлення до себе з боку керівників, співробітників і громадян; право на оплату праці залежно від посади, яку вона займає, рангу, який їй присвоєно, якості, досвіду та стажу роботи; право на безпечні та необхідні для високопродуктивної роботи умови праці; право на соціальний і правовий захист та інші.

Крім наведених прав та обов'язків, законодавством встановлені і обмеження, пов'язані з прийняттям на службу в органи місцевого самоврядування та проходженням служби. Зокрема, особи, які визнані в судовому порядку недієздатними, не можуть бути прийнятими на службу до органів місцевого самоврядування та проходити таку службу. Також існують обмеження щодо тих осіб, які мають судимість за вчинення умисного злочину, якщо ця судимість не погашена або не знята в установленому законом порядку, та стосовно осіб, які за рішенням суду позбавлені права займати посади в органах державної влади та їх апараті або в органах місцевого самоврядування протягом встановленого строку. Ще законодавець зазначає, що посадові особи не мають права брати участь у страйках та мітингах, які перешкоджають роботі та функціонуванню органів місцевого самоврядування. На нашу думку, наведений перелік не є вичерпним і тому, питання стосовно обмежень є відкритим. Але не можна допустити і свавілля з боку законодавством, тому, інші обмеження можуть встановлюватися лише законами України.

Варто зауважити, що посадові особи органів місцевого самоврядування здійснюють свої повноваження на організаційній, правовій та фінансовій самостійності. Так, наприклад, фінансова самостійність полягає у тому, що посадові особи мають можливість самостійно, незалежно від державних органів, розпоряджатися коштами, які надходять до місцевого бюджету із місцевих податків та зборів, інвестицій, тощо. Такі кошти спрямовуються на забезпечення та розвиток відповідної території. Цим і пояснюється оплата праці посадових осіб з місцевого бюджету. Таким чином формується також і незалежність від державних органів.

Але крім самостійності, посадові особи органів місцевого самоврядування наділені і гарантіями, які забезпечують належне виконання функцій та завдань посадовими особами місцевого самоврядування. Г. В. Падалко, зокрема, зазначає, що такі гарантії поділяються на три групи: правові гарантії громадянина, службовця і спеціального суб'єкта управлінської діяльності. А в науковій літературі такими гарантіями прийнято вважати матеріальні гарантії, гарантії пенсійного забезпечення, судового захисту, тощо [5].

Не дивлячись на позитивні зміни, правове регулювання служби в органах місцевого самоврядування потребує подальшого вдосконалення. Хоча в законі «Про службу в органах місцевого самоврядування» і закріплене положення про атестацію посадових осіб, але на практиці вона проводиться дуже формально, а її результати носять рекомендаційний характер. Тому, на нашу думку, якщо ми хочемо на посадах бачити досвідчених і освічених людей,

варто в обов'язковому порядку проводити атестацію посадових осіб органів місцевого самоврядування. Також, закон не наводить початковий віковий ценз для посадової особи органу місцевого самоврядування, а лише граничний вік перебування цієї особи на посаді. На нашу думку, варто законодавчо закріпити початковий віковий ценз посадової особи органу місцевого самоврядування.

Отже, враховуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що служба в органах місцевого самоврядування – це діяльність, яка має на меті реалізацію територіальною громадою свого права на місцеве самоврядування. Така діяльність забезпечується певною самостійністю та гарантіями посадових осіб. Посадові особи органів місцевого самоврядування мають права та обов'язки, які чітко прописані в законодавстві. Існують певні обмеження стосовно служби в органах місцевого самоврядування, в той же час, законодавством встановлюється, що громадяни користуються рівним правом доступу до служби в органах місцевого самоврядування.

#### Список використаних джерел:

1. Закон України «Про державну службу» [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3723-12>
2. Конституція України : прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України; Конституція. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>
3. Закон України «Про службу в органах місцевого самоврядування» [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2493-14>
4. Журавель Я. Сучасні адміністративно-правові підходи до вивчення поняття «орган місцевого самоврядування»[Електронний ресурс] / Я. Журавель// Юрид. журнал. – 2007. – Режим доступу: <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=2732>
5. Падалко Г.В. Правовий режим служби в органах місцевого самоврядування в Україні [Електронний ресурс] / Г.В. Падалко// Часопис. – 2012. – Режим доступу: [http://kul.kiev.ua/images/chasop/2012\\_3/104.pdf](http://kul.kiev.ua/images/chasop/2012_3/104.pdf)

## 6 СЕКЦІЯ

Сучасні аспекти маркетингу та менеджменту підприємницької діяльності

Современные аспекты маркетинга и менеджмента предпринимательской деятельности

Modern aspects of marketing and management of business activities

**Tchilaia Nino**, Doctoral student

Economics and Business Faculty

Doctoral advisors: **Manvelidze Rezo**, Doctor of Economic Sciences, Full Professor

**Gechbaia Badri**, Associate Professor

*Batumi Shota Rustaveli State University (Batumi, Georgia)*

e-mail: Ninika\_90@yahoo.com

### ABC analysis as an approach of Inventory management

A growing literature is pointing to differences in management practices as an important factor in explaining variations in productivity across firms and countries [1, p.2]. On the one hand, better managed firms should be able to reduce the costs through more efficient production practices. On the other hand, better management might achieve higher productivity through more effective utilization of inventory. Optimizing costs, improved production practices, good inventory management are the subjects of operations management. Operations management is the business function responsible for managing the process of creation of goods and services. It involves planning, organizing, coordinating, and controlling all the resources needed to produce a company's goods and services.

- In USA, 18% of total production costs are associated with inventory supply and management.
- In UK, logistics costs represent 70 % of total product value.
- In Western Europe, 95% of total production time is spent on inventory supply, while only 2% of time is used for manufacturing and 3% for sales and transportation of finished goods [5, p.215].

Abovementioned statements are few but good examples emphasizing the role of inventory management in business performance. Inventory management as one of the largest components of operations management, is important in effectively and efficiently managing productivity, and it plays a strategic role in an organization's competitive success.

It is worth to mention that modern business approaches are oriented toward rationalization of production process in which inventory management plays a crucial role. However, in many organizations, especially in non-developed or developing countries inventory management is not considered as a strategic tool of optimizing resources.

In the past, downtime due to material shortages was minimized by maintaining large inventories of materials and components to protect against potential disruption in supply. However, maintaining inventory is expensive and requires scarce capital. The goal of the management has to be maintaining supply continuity with the minimum inventory investment.

Managing a company's operations to balance inventory in an effort to satisfy customer demand — that is, actual demand in the market for products and services — without exposing the company to unnecessary cost and risk is crucial. But this aspect of operations can be one of the toughest. Inventory decisions are both high risk and high impact throughout the supply chain. Without the proper inventory assortment, lost sales and customer dissatisfaction may occur. Likewise, inventory planning is critical to procurement and manufacturing. Just as shortages can disrupt marketing and manufacturing plans, inventory overstocks also creates operating problems, as overstocks increase cost and reduce profitability. While effective logistics system should not be designed to hold inventory for extended times, there are occasions when inventory storage is justified on the basis of cost and service. Storage has always been an important aspect of economic development. In the preindustrial era, storage was performed by individual households, as transportation capability developed it shifted from households to retailers, wholesalers and manufacturers. Following World War II, managerial attention shifted toward strategic storage. Management began to question the need for inventory commitment [2, 251].

Management of inventory resources requires an understanding of functionality, principles, costs, impact and dynamics. It involves risk which varies depending upon a firm's position in the distribution channel:

- For a manufacturer, inventory risk is long-term. The manufacturer's inventory management begins with raw material and component parts purchase, includes work-in-process and ends with finished goods. Although a manufacturer typically has a narrow product line than a retailer or wholesaler, the manufacturer's inventory management is deep and of long duration.



- A wholesaler purchases large quantities from manufacturer and sells smaller quantities to retailers. When products are seasonal, the wholesaler may be required to take an inventory position far in advance of selling season, thus increasing depth and duration of risk.

- For a retailer, inventory management is about the velocity of buying and selling. Retailers purchase a wide variety of products and assume substantial risk in the marketing process. Due to high cost of store location, retailers place prime emphasis on inventory turnover.

We agree with the statement that if a business plans to operate at more than one level of the distribution channel, it must be prepared to assume associated inventory risk. To the extent that an enterprise becomes vertically integrated, inventory must be managed at multiple levels of supply chain. Inventory management is critical in order to keep costs under control. From an inventory perspective, the ideal situation would be a response-based supply chain.

According to different books related to this subject, the best way to manage inventory and avoid the stock shortage is to establish the safety stock and make the provisions based on careful studies of customer demands. Traditional model in inventory management, also known as the economic order quantity (EOQ) is increasingly being replaced or supplemented by contemporary models of inventory management: Just in Time (J-I-T) or Make To order (MTO), Make To Stock (MTS), Materials Requirement Planning (MRP) and Distribution Requirement Planning (DRP). J-I-T model implies producing with minimum waste, which means that once an order is confirmed the product manufacturing process starts. Sometimes, companies are obliged to establish safety stock for particular goods, which means that they opt for Make to Stock model. MRP model integrates data from production schedules in order to calculate purchasing and shipping schedules for the parts or components that are required to make a produce, while DRP model is driven by supply chain demand and anticipates which goods, in which quantity, when and at which location will be required. For MRP, DRP and MTS models, it is important that the quantities, type of products are properly anticipated. To facilitate this process various methods are deployed. Method of classification is one of the easiest but the most efficient. Among the classification methods, the most applicable one is ABC analysis, especially used in big industries where logistics costs (including inventory cost determine the product's price.

ABC analysis can be considered as a modern inventory control method based upon a statistical principle (rule of 80/20) discovered in 19th century by an Italian economist V. Pareto[6]. To understand the ABC principle, we must first understand inventory value. ABC analysis implies dividing the inventory<sup>2</sup> into three different categories, A, B and C. Classification can be based on a variety of measures. The most common are sales, profit contribution, inventory value, usage rate etc. the products are classified on descending order by sales volume so that the high-volume products are listed first, followed by slower movers.

Considering the idea that inventory is a current asset that should provide return on the capital invested, during ABC classification firms mainly focus on the revenue obtained from the products manufactured with a specific item. Based on this logic, items of A,B and C categories can be characterized as:

**Category A** – under this category fall the goods with the highest annual consumption value. 70-80% of the revenue of the company typically accounts for only 10-20% of total inventory items.

**Category B** – products with medium consumption value fall under this category. 15-25% of their annual revenue accounts for 30% of total inventory items.

**Category C** – items, falling under this category have the lowest consumption value. 5% of the revenue typically accounts for 50 % of total inventory items.

Based on hitherto given ratings, inventory has to be managed in the following way:

**Category A** - as these items plays an important role in the company's sales, the stock shortage is not allowable, the company should have tight inventory control over them and safety stock should be established. It means that MTS model can be deployed in this case.

**Category B**- as the items from the category B benefit from an intermediate status between A and C, the monitoring of potential evolution toward class A or, in the contrary, toward the class C has to be undertaken.

**Category C** - the items from the category C present low demand and higher risk of excessive inventory costs, therefore, MTO or J-I-T model can be used for these products.

The company can categorize the products into A, B or C categories, it can establish an appropriate model but if it does not replenish the inventory properly it will not be able to improve the productivity and gain competitive advantage.

**Category A** - *fixed replenishment* or/and *order point* methods can be used. Fixed replenishment method is the simplest model where period and quantity are fixed. As the items of category A are high-demand items they can be ordered

---

<sup>2</sup> For manufacturers inventory can be considered as components, materials for producing finished goods; for wholesalers or retailers inventories are finished goods purchased from manufacturers.

weekly in fixed quantity. Order point method implies ordering fixed quantity of goods at variable periods. In case of increased demand, the minimum stock level has to be defined as the reorder point. As the inventory levels drop to the reorder point, it has to be replenished.

**Category B - periodic replenishment**, the idea is to replenish the stock level to the maximum quantity at fixed period. The date of replenishment has to be defined based on the careful analysis of customers' orders, in order to avoid the stock shortage or stock surplus.

**Category C - on-demand replenishment** the model should be used for the items of category C. As the demand for these items varies and the safety stock is not advised to establish, therefore these items has to be replenished upon the order.

As already mentioned, different methods and models can be used for inventory commitment, however, the key to managing it successfully is to continuously measure the company's performance and look for new ways to improve.

Effective inventory management can achieve several goals. It will maintain the customer service quality, through maximizing production efficiency, reducing the costs related to storage and transportation, investing this money in improving the product features.

To sum it up, a firm's degree of commitment to deliver products rapidly to meet a customer's inventory requirement is a major competitive factor. If products and materials can be delivered quickly, it may not be necessary for customers to maintain large inventories. Likewise, if retail stores can be replenished rapidly, less safety stock is required and fewer out of stocks will be experienced. The alternative to holding safety stock is to receive exact and timely inventory replenishment. Finally, inventory strategies cannot be created in a competitive vacuum. A firm is typically more desirable to do business with competitors if it can promise and perform rapid and consistent delivery.

#### **Bibliography:**

1. Bloom N.: Modern Management: Good for the Environment or just Hot Air? Stanford, USA, 2008. p. 2
2. Botsvadze L.: Logistics management and modeling. Tbilisi, Georgia. 2010. p. 249-255
3. Bowersox D.: Supply Chain Logistics Management. London, UK. 2012. p.148-154
4. Ramishvili B. :Operations management. Tbilisi, Georgia, 2013. p.45-48
5. Shengelia T.: Fundamentals business administration. Tbilisi, Georgia. 2008. p.215
6. Profitable inventory management, [https://www.e2open.com/assets/pdf/papers-and-reports/WP\\_E2open\\_IntelliInventoryMgmt.pdf](https://www.e2open.com/assets/pdf/papers-and-reports/WP_E2open_IntelliInventoryMgmt.pdf)

**Riashchenko Viktoriia**, Dr.oec, prof.,  
**Zivitere Marga**, Dr.oec, prof  
*Information Systems Management Institute ISMA (Riga, Latvia)*  
e-mail: viktorjas@gmail.com

### **Социальное предпринимательство как новый тип**

В современном мире явление социального предпринимательства привлекает все большее внимание и повышенную популярность среди экономистов, политиков, а также исследователей. В данном исследовании мы рассмотрим сам феномен социального предпринимательства, дадим определение данного понятия на основе мнений различных исследователей.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, социальный предприниматель, социальная ответственность, социальные инновации

Важность социального предпринимательства огромен. В центре внимания социального предпринимательства лежат социальные разрывы, которые образуются чрезмерно жесткой конкуренцией в бизнесе. Предприниматели должны осуществлять фазовый сдвиг в сторону социального предпринимательства с целью улучшения жизни населения.

Уже сейчас существуют успешные примеры социального предпринимательства. Например, Нобелевский лауреат Мухаммад Юнус придумал идею выдачи денег беднякам без залогов. Начав проект микрокредитования с кредита в \$27 на 42 человека, он создал банк Grameen с годовым портфелем кредитов в \$10 млрд и клиентской базой в несколько миллионов человек. Следующий пример это Шаукат Ханум, онкологическая больница в Пакистане. Хотя эта больница также получает благотворительные средства, собственниками данной больницы запустили большую сеть медицинских лабораторий, которая способствует предоставлению бесплатного / субсидируемого лечения рака.

Важно понимать, что запуск социальных предприятий означает, что при реализации социальной работы, организация не может рассчитывать только на благотворительность. Инвесторы имеют собственную модель работы и, как правило, социальные проекты должны соответствовать этому. Социальному предпринимательству необходимо реализовать собственную миссию и идеи, что невозможно при благотворительном финансировании, поэтому данным

предпринимательским структурам необходимо зарабатывать собственные средства для самофинансирования чтобы быть независимыми.

Итак, что же это такое социальное предпринимательство. Одним из авторов, социальное предпринимательство определено как новый тип предпринимательства, который успешно развивается во всем мире, на основе создания общественного богатства, а не генерации экономического богатства в качестве своей основной цели (Dees, 2001; Ледбитер, 1997). Другие исследователи утверждают, что деятельность социальных предпринимателей имеет далеко идущие экономические последствия усиления роста экономики, сокращения бедности и улучшения масштабного социального развития (Zahra, S. A., Gedajlovic, E., Neubaum, D. O., Shulman, J. M., 2009). В результате интенсивности и сложности социальных и экологических проблем, социальное предпринимательство становится все более значимым. В коммерческом секторе социальное предпринимательство тесно связано (хотя имеет отличия) с понятием корпоративной стратегии и ее основными направлениями, такими как корпоративная социальная ответственность, корпоративные социальные инновации и триединый итог. В государственном секторе, социальное предпринимательство связано с экспериментами в социальной политике и планировании, которые были осуществлены в европейских странах и ЕС с 1980 года. (Dees, 2001). Становление социального предпринимательства деятельностью было определено тремя основными причинами. Первая - замедление предложения социальных продуктов и социальных услуг, что способствует увеличению потребностей на них (Light, 2008). Это особенно верно для социального благополучия, в отношении которого участие государственного сектора является довольно ограниченным (Sharir, M., Lerner, M., 2006). Во-вторых, существующий дисбаланс в распределении уровня доходов как в развивающихся, так и развитых странах обусловил рост потребности в новых бизнес-стратегиях (Bornstein, 2004). За последние два десятилетия, социальные предприниматели часто используют бизнес-стратегии для решения проблем, которые связаны с генерацией доходов. И, наконец, усиление конкуренции в некоммерческом секторе, с целью увеличения объемов пожертвований и грантов и уменьшения финансовой зависимости, обеспечение экономической стабильности для развития социальной миссии социального предпринимательства (Perrini, 2006).

#### Список использованных источников:

1. Biggs, S. (2008). Learning from the positive to reduce rural poverty and increase social justice: Institutional innovations in agricultural and natural resources research and development. *Experimental Agriculture*, 44, 37-60.
2. Bornstein, D. (2007). *How to change the world: Social entrepreneurs and the power of new ideas*. USA: Oxford University Press.
3. Dees, J. G. (1998). *The meaning of social entrepreneurship*. Stanford University: Dra Report for the Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership, 6p
4. Dees, J. G., & Baile Anderson, B. (2006). Framing a theory of entrepreneurship: Building on two schools of practice and thought. ARNOVA Occasional Paper Series: Research on Social Entrepreneurship: Understanding and Contributing to an Emerging Field, 1(3), 39-66.
5. Leadbeater, C. (Ed.). (1997). *The Rise of the Social Entrepreneur*. London: Demos.
6. Light, P.C. (2008). *The Search for Social Entrepreneurship*. Washington, D.C., USA. Brookings Institution Press.
7. Perrini, F., & Vurro, C. (2006). Social entrepreneurship: Innovation and social change across theory and practice. In J. Mair, J. Robinson & K. Hockert (Eds.), *Social entrepreneurship* (pp. 57-85). New York: Palgrave Macmillan.
8. Sharir, M., Lerner, M. (2006). Gauging the success of social ventures initiated by individual social entrepreneurs. *Journal of World Business*, 41(1), 6-20.
9. Zahra, S. A., Gedajlovic, E., Neubaum, D. O., & Shulman, J. M. (2009). A typology of social entrepreneurs: Motives, search processes and ethical challenges. *Journal of Business Venturing*, 24(5), 519-532.

Динков М.Е., ассистент, д-р кафедры менеджмента,  
Хозяйственная академия им. Д.А. Ценова (г. Свиштов, Республика Болгария)  
e-mail: mdinkov@uni-svishtov.bg

### Effective Management of Interpersonal Conflicts in the Contemporary Organization

#### Abstract

Contemporary organizations have a complex nature characterized by a hierarchy of interests and embodied by individuals, teams and the personnel as a whole. Under certain conditions, this places them in a state of conflict. One of the essential catalysts for generating and increasing tension among the various interest holders are the points of view, i.e., the approaches to carrying out a particular task. In this respect, the contemporary organization can be defined as a field of social tension, hence the thesis that interpersonal conflicts are to a large extent inevitable.

**Key words:** *conflict, disagreement, interests, clash, struggle, personnel*

The reason for the interest in this topic is the notion that interpersonal conflicts are an entirely negative phenomenon which is harmful to achieving the set objectives and must be eliminated. However, conflicts must also be viewed as an element

which has both destructive consequences and constructive origin. The conflict can escalate and lead to unproductive results or it can be resolved, which will lead to positive consequences. For this reason, the management of conflicts is an integral part of every highly-productive organization. Whether the destructive power of the conflict will occur first, or the contrary – its constructive effect, depends on how it is managed. If it is managed effectively, the conflict can help in applying new, better methods of solving problems; in building more constructive and long-term relationships among the parties as well as in increasing the capability of self-understanding and mutual understanding.

In their nature, the relationships among people are a complex process. No individual can or wishes to exist by him/herself; at the same time he/she does not want to lose his/her autonomy. Analyzing his/her role in the interaction with other people, every individual decides who his /her friends are and who his /her enemies are. The former are accepted and assessed positively, while the latter are rejected.

The word conflict stems from the Latin word “conflictus” (clash) and is used in various languages – *English, German and French*. Etiologically, everyone is offered the same semantic meaning of the term. Its interpretative character suggests it is discussed as a collision, a clash of powers and interests. The interpretation of the content of the term, however, has a wider framework. Conflict can be viewed as: **a state of outright struggle**, as a state of disharmony in the relationships among people and their ideas, interests, leading to opposition and contrast; **psychological struggle** arising as a result of the simultaneous functioning of mutually excluding impulses, desires and trends; **a state of emotional tension** (excitement, anxiety), arising as a power of confrontation of opposing impulses or from the inability of coordinating and accepting internal impulses with reality or moral constraints; **as a cooperation** among parties for which the achievement of the aims of one of them hinders the achievement of the aims of the other; **as a struggle** for values and claims on a particular status, power and resources whose aim is neutralization, damaging or destroying the enemy [5, pp. 10-11].

On the other hand, conflict can be defined as a particular type of behavior of people of definite allocation of the roles, sequence of events, methods of expressing views and value orientations, motivations and forms of defending interests [4, p. 321].

When we discuss the term “conflict” we can say that it does not require clear definition as we mean a phenomenon which has been observed by everyone, or in which everyone has been a direct participant. In truth, it requires putting a framework which could distinguish it from its related constructs and make the process of its management easier.

Generally, wherever there is a conflict, it has always created a challenge which energizes the situation. The clash is a parameter of normal functioning of organizations [6, p. 29]. The conflict can be determined as a disagreement between two or more members of the organization regarding the methods of achieving particular aims [8, p. 40]. On the other hand, it can be viewed as a situation of rivalry in which the parties realize the incompatibility of potential future positions, and in which every party struggles to occupy a position incompatible with the desire of the other [1, p. 15]. The conflict is a sharp clash of contradictory trends – interests, positions, inclinations which arise mutual rejection among the opponents; and last but not least – the conflict is a behavior, an expression of an unfavorable inclination towards a particular social object [2, p. 195].

In order for all definitions to be understood and the nature of the conflict to be grasped, we must differentiate between *conflict of interests* and *conflict of ideas*. The conflict exists when there is disagreement among the members of the groups regarding the frameworks within which the group defines, diagnoses and solves the problem. The conflict of ideas is rather a discussion, debate, dispute during which opposing opinions clash. Leaving this conflict is one of the possible strategies for avoiding the conflict of interests, which appears to be the real conflict. The conflict of interests is an expression of differing necessities, values and objectives, of the limitation of some types of resources, as well as the inclination for competition when there is rivalry among the group members, which in most cases is a characteristic sign of the strategy of the organization. Such a conflict is inevitable and this particular form is presented in most definitions by various authors in scientific literature.

We can say that a conflict does not exist unless a situation is accepted by the active participants as a problem which requires solution. This means that the existence of the conflict is based on the realization of the parties which participate in it that the negative relationships among them are related to the impossibility to solve a particular general problem.

In the employees’ minds, the functions of the conflict are defined mostly as negative, which defines the conflict as an unwanted phenomenon for the organization. Undoubtedly, the smooth functioning and development of every organization is an indication of its stability. At the same time, though, the process of achieving the aims leads to the formation of various disagreements, some of which form the basis of conflict situations.

The functions performed by the conflict can be *constructive* and *destructive*. Therefore, there is a subjective relativity in the assessment of the character of the functions of the conflict. This means that the same conflicts in differing relationships and at different times can be assessed differently. All this shows that the conflict is a functionally contradicting phenomenon and its constructive and destructive functions must be discussed separately and for each particular period [7, p. 112]. On the other hand, the functions of a conflict can occur in a *real* and *latent* shape. The real ones are characterized by a coincidence of the objectives which are stated at the occurrence of the conflict and are pursued by the opponents. The latent ones have occurred for a certain period since the beginning of the conflict and to some extent differ from the intentions stated earlier by the parties that participate in the conflict.

The management of interpersonal conflicts is a challenge to contemporary management in organizations. It must encompass not only the solution of already occurring conflicts, but also the prevention of potential ones. Discussing the

management of conflicts as an activity, it is a totality of strategies and methods for their overcoming, solution and initiation. Knowing them well, though, is insufficient, as there should exist competitive skills and talent.

The effective management of conflicts requires knowledge of the symptoms of their origin. These can be: substitute of informal relationships with formal ones; lack of trust; destructive instead of constructive criticism; substitute of cooperation with confrontation; being selfish and not sharing significant information; aggressive behavior towards all the rest; disregarding important instructions, etc. The correct recognition of those signals will allow them to be easily prevented or redirected so that the solution of the conflict will bring benefit to both parties involved in it and the organization as a whole.

The management of a conflict is viewed as a process influenced by the very participants and external parties and forces. In the wider sense of the word, managing the conflict comprises three major elements of influence: *warning, preventing or early regulating* (softening) of a pre-conflict stage, regulating the dynamics of the conflict in the course of open opposition and influence on turning the conflict into a post-conflict situation. As a style of behavior turning into a strategy, it is most often used by individuals of higher social status compared to their subordinates [3, p. 71-72].

The process of managing the conflict consists of four stages: *institutionalization, legitimization, structuring and reduction* of the conflict. The *institutionalization* of the conflict is related to its spontaneity, introducing certain rules and principles in the situation which strictly regulate the behavior of both parties. This allows forecasting the behavior, and through it, the development of the conflict itself. *Legitimization* stimulates the voluntary desire of both parties to carry out the proposed solution. The *structuring* of a conflict is defined as an important stage in its management, while *reduction* is its consecutive weakening at the cost of its transfer to another level and is discussed as a last, concluding stage in the process of its management [9, p. 171-186].

Literary sources most often describe strategies for conflict management in general without making a difference among the individual types of conflicts. Of the strategies discussed, we should pay attention to those related to interpersonal conflicts. The major ones will be: avoiding the conflict; carrying out organizational changes; eliminating the possibilities for developing business conflicts into interpersonal ones.

### Conclusion:

An important condition for the success of conflict management is the exact and timely intervention. It is relatively easier to manage conflicts in which there are fewer participants. The achievement of correspondence between the subjective assessment of those who realize and control the process and the state of objective development of contradiction is a decisive factor for this. In order for a conflict to be constructive, the process of its management or solution must have a deliberate character, while the participants in it must responsibly and purposefully search for a solution that is positive for them through applying strategies and methods of behavior which will not damage the reputation and right of choice of the other party.

### Works cited:

1. **Вълчев, Р.** Практически системи за решаване на конфликти. С., 1994. - 15 с. (Valchev, R. Practical Systems for Solving Conflicts. Sofia, 1994, p. 15)
2. **Джонев, С.** Стратегии на ръководителя в междуличностните отношения. 1990. - 195 с. (Jonev, S. Strategies of the manager in interpersonal relationships. 1990 – p. 195)
3. **Кильмашкина, Т.** Конфликтология. Социальные конфликты. М., ЮНИТИ, 2012. - 71-72 с. (Kilimashkina, T. Conflictology. Social Conflicts. Moscow. UNITI, 2012 – pp. 71-72.)
4. **Кравченко, А.** Социология менеджмента. М., 1999. - 321 с. (Kravchenko, A. Sociology of Management, Moscow, 1999 – p. 321)
5. **Манчева, Р.** Конфликты и конфликтно поведение. Социально-психологически аспекти на проблема. 2005. - 10-11 с. (Mancheva, R. Conflicts and conflict behavior. Socio-psychological aspects of the problem, 2005 – pp. 10-11)
6. **Паркинсън, С., Рустоумджи, М., Сапр, С.** Големите идеи на мениджмънта. С., Христо Ботев 1993. - 29 с. (Parkinson, C., Rustomji, M. K., Sapre, S. A. Great Ideas in Management. Hristo Botev, 1993 – p. 29)
7. **Ратникова, В.** Конфликтология. М., ЮНИТИ-Дана, 2001. - 112 с. (Ratnikova, V. Conflictology. Moscow, UNITI – Dana, 2001 – p. 112)
8. **Силаги, Е.** Мениджмънт, наука, изкуство, практика (Ефективност). Варна, 1991. - 40 с. (Silagi, E. Management, science, art, practice (Efficiency). Varna, 1991 – p. 40)
9. **Сперанский, В.** Управление и самоменеджмент в конфликтных ситуациях. // Социально-политический журнал, 1997, № 1. - 171-186 с. (Speranskij, V. Management and self-management in conflict situations. // Socio-political journal, 1997, #1 – pp. 171-186)

**Аврамчик А.С.**, студентка 1 курса, група 1571-ЭЛ,  
факультет экономики и права

Научный руководитель: **Немогай Н.В.**, к.т.н., доцент, кафедра маркетинга и логистики  
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)  
e-mail: nikhnemogay@tut.by

### Адаптивные цепочки поставок

Целью настоящей работы является детализация учебного элемента «Адаптивные цепочки поставок (АЦП)», входящего в отдельный модуль «Управление цепочками поставок (УЦП)» модульной программы по циклу дисциплин «Маркетинг и логистика», разрабатываемой в Гомельском филиале Международного университета

«МИТСО» (см. статью Немога Н.В. в данном сборнике). Результаты выполненных исследований позволили сконцентрировать основное внимание на освящение следующих вопросов: основы концепции АЦП; АЦП и управление ими; структурно-функциональный резерв АЦП.

**Основа концепции АЦП.** Анализ исследований ведущих отечественных и зарубежных специалистов показал, что с целью более эффективного анализа, планирования и проектирования цепочек поставок (ЦП) международной организацией - Советом по цепочкам поставок (Supply chain council-SCC) рекомендуется к использованию SCOR-модель (supply chain operation reference).

В настоящее время SCOR-модель включает описание рекомендуемых к широкому использованию около 200 элементарных процессов, 550 лучших практик и 500 КРІ (key performance indicators- ключевой показатель эффективности). В частности, в структуре показателей эффективности функционирования ЦП приводятся индикаторы AG.1.2 и AG.1.3, определяющие уровень адаптивности ЦП (up и down). В структуре показателей маневренности цепей поставок приводится показатель AG.1.2 присутствует показатель «адаптивность цепи поставок» (Адаптивность: снабжения, производства, доставки, возврата). Таким образом, в рекомендуемых международных стандартах (МС) большое внимание уделяется понятиям «Адаптивность» и «Адаптивные цепочки поставок».

Выполненные исследования позволили определиться с основными рыночными тенденциями, обуславливающими требования к ЦП. К ним, в первую очередь, относятся:

- ориентация на клиента; индивидуализация продукции; глобализация; конкуренция.

В свою очередь, определяющие требования к ЦП в современных условиях: сокращение цикла поставок; повышение уровня сервиса; сокращение затраты; повышение устойчивости ЦП. Поэтому ЦП должны быть: гибкие; адаптивные; быстро реагирующие; устойчивые; развивающиеся. По мнению ведущих специалистов, выполнение поставленных задач достигается за счет: координации; запасоустойчивости; модульности; ключевых компетенций; гибкости. Анализ зарубежной практики свидетельствует, что концепция АЦП основывается на трех концепциях: УЦП; ВП ( виртуальное предприятие); управление долгосрочным развитием.

УЦП является методологической основой: интеграции; кооперации и координации.

При этом интеграция бывает: организационной – между поставщиками и клиентами; функциональной – БП (бизнес процессы) выполняются одновременно несколькими организациями; управленческой – осуществляется интеграция на всех уровнях принятия решений.

Термин “интеграция” в общепринятом смысле определяется как состояние (связанности отдельных частей в целое), так и процесс (направленный на достижение целостности представлений о сложной системе). Интеграция - чрезвычайно емкий и часто используемый сегодня термин. Интегрированная логистика, интегрированные информационные системы/технологии, интегрированное планирование, интегральный показатель логистического сервиса – вот далеко не полный перечень устойчивых словосочетаний, используемых в настоящее время в логистике и УЦП.

Координация - согласование, соподчинение, приведение в соответствие (понятий, действий, функций и т.д.). Координация - одна из важнейших функций управления (менеджмента), направленная на обеспечение совместных согласованных действий для достижения общей цели. Координация действий всех функциональных областей логистики, между которыми существует тесная взаимосвязь, которая является важнейшим фактором ее эффективности. Не вызывает сомнений что для этого должна реализовываться полная согласованность (координация) функционирования всех областей логистики.

Анализ исследования показал, что управление долгосрочным развитием ЦП позволяет интегрировать допроизводственные и допродажные стадии жизненного цикла изделий (продукции-ЖЦЦ), а также экологические и социально-политические аспекты в УЦП.

ВП ( виртуальное предприятие) расширяют возможности УЦП на основе создания единого информационного пространства с использованием интернет-технологий, способствует повышению реакции на требования рынка на основе развития ключевых компетенций и формирования долгосрочных бизнес-альянсов.

Анализ зарубежной и отечественной практики показал, что основные преимущества АЦП: гибкость, непрерывная адаптация к требованиям рынка; создание интегрированного БП (бизнес процесс), объединяющего этапы отношений с клиентом, прогнозирование, планирование, пополнение запасов, изготовление продукции, и ее дистрибуции; непрерывный информационный обмен актуальными данными, учет изменений и поддержка принятия решений.

Управление АЦП основано на взаимодействии обеспечивающих и взаимосвязанных друг с другом элементов: продукты, клиенты и поставщики, все они действуют в рамках единого информационного пространства.

**АЦП и управление ими.** Выполненные комплексные исследования позволили установить, что управление АЦП – целостная бизнес-стратегия, направленная на повышение конкурентоспособности предприятия на основе производства продукции в соответствии с требованиями рынка с минимальными затратами. В свою очередь, АЦП –

производственно-логистическая сеть (или товаропроводящая сеть), в которой множество предприятий (склады, дистрибьюторы, производители, экспедиторы, розничные предприятия): взаимодействуют в области синхронизации материальных, финансовых и информационных потоков от источников сырья до конечного потребителя вдоль всей цепочки создания стоимости продукта и послепродажного обслуживания. Указанная деятельность осуществляется с целью своевременного обеспечения материалами, преобразования этих материалов в конечный продукт, продажи этого продукта, проектирования новых изделий, послепродажного обслуживания, утилизации продукции. Используют все современные методы и технологии, чтобы ЦП была конкурентноспособной, гибкой (быстро реагирующей на изменения рынка), устойчивой относительно влияния рисков и факторов неопределенности.

**Структурно-функциональный резерв АЦП.** Анализ исследований показал, что для АЦП, в отличие от традиционных и виртуальных ЦП, характерным является создание дополнительного структурно-функционального резерва. Данный резерв формируется от различных альтернативных поставщиков для оперативного маневра в случае колебания спроса, заказа технологически новых продуктов, нарушений в процессе выполнения работ в ЦП. В этой связи, основная цель в АЦП – снижение затрат, повышение уровня сервиса за счет увеличения скорости реакции на заказ потребителей, гибкость продуктовой «линейки». Структурно-функциональный резерв представляет собой своеобразную «избыточность» в УЦП. Таким образом, особенность концепции адаптивных ЦП – введение структурно-функционального резерва и процессно-ориентированная избыточность. АЦП обладают дополнительными возможностями по адаптации к изменениям и отклонениям в процессе выполнения заказа.

По мнению ведущих специалистов, ЦП может быть названа адаптивной (А), если она может адаптироваться к: изменениям рыночных требований и влиянию фактора неопределенности; оперативным изменениям и отклонениям в ходе выполнения работ в ЦП; внутренним изменениям самой ЦП. Адаптация происходит за счет создания определенной избыточности для учета неопределенности, дополнительного структурно-функционального резерва для формирования и перепланирования ЦП, расширенной информационной координации с использованием интернет - технологий.

По общепризнанному мнению организационная структура АЦП включает: владельца (фокусная или центральная компания-ФК, ЦК); поставщиков; клиентов (потребителей).

Основные шаги перехода к АЦП: расширение имеющейся ЦП в направлении виртуальности (гибкости); создание стратегических альянсов на основе ключевых компетенций для повышения структурно-функциональной гибкости ЦП; создание единого информационного пространства (преимущественно на основе интернет – технологий); проектирование гибких ЦП (ГЦП); расширение ГЦП в направлении их долгосрочного развития; интеграция клиентов и поставщиков в проектирование продукции; интеграция послепродажных стадий ЖЦП; интеграция участников послепродажных стадий ЖЦП; ; проектирование долгосрочного развития ЦП от БП до информационной координации; целостная взаимная интеграция ЦП, виртуальности и управления долгосрочным развитием ЦП.

Отечественная и зарубежная практика свидетельствует, что к аспектам необходимым для внедрения АЦП относятся: уровень доверия и долгосрочность партнерств и альянсов; сквозное документирование БП и проектов (на основе SCOR-моделей, ISO, CALS-стандартов); унификация данных в рамках электронных каталогов; интеграция систем производственного планирования в общую информационную архитектуру; простота информационной архитектуры и обслуживания её относительно мест стыковки различных систем.

Опыт свидетельствует, что использование АЦП наиболее актуально для отраслей промышленности, ориентированных на спрос индивидуальных потребителей и для тех ЦП, для которых большое значение имеет максимизация уровня логистического сервиса и точность поставок. Указанное очень важно для большинства белорусских предприятий, работающих в современных кризисных условиях на внешних рынках.

#### Список использованных источников:

1. Дыбская, В.В. Логистика: учебник / В.В. Дыбская, В.И. Сергеев, и др. М.: Эксмо, 2011. – 944 с. - (Полный курс МВА).
2. Логистика и управление цепями поставок: учебник/под ред. В.В. Щербакова. –М: Издательство Юрайт, 2015. – 582 с.
3. Моисеева, Н.К. Экономические основы логистики. Учебник/ Н.К.Моисеева–М.: ИНФРА-М, 2014. – 528 с.
4. Немогай, Н.В. Логистика. Управление цепочками поставок: ответы на экзаменационные вопросы/ Н.В. Немогай – Минск: Тетралит, 2013. 224с.
5. Сток Д.Р. Стратегическое управление логистикой./ Д.Р. Сток, Д.М. Ламберт - М.: ИНФРА-М, 2005, 520с.
6. Сергеев, В.И. Управление цепями поставок: учебник / В.И. Сергеев. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 479 с.

**Аксьонова М.Ф.**, студентка 3 курсу,  
група ФБС-313, фінансово-кредитний факультет  
Науковий керівник: **Іванова І.В.**, к.пед.н., доцент  
*Черкаський навчально-науковий інститут*  
*ДВНЗ «Університет банківської справи» (м. Черкаси, Україна)*  
e-mail: mashaaks@ukr.net

### **Employee Loyalty as a Form of Intangible Motivation**

**Introduction.** Motivation is the most important driving force of human activity. First of all it is found in the organization. Employee motivation is the factor that encourages the employee to accomplish working tasks or goals. The analysis of scientific publications proves that many talented scientists and managers such as M. Tuhon-Baranovsky, A. Maslow, K. Alderfer, J. Adams, L. Porter and others were engaged in investigating motivation problems. The objects of their study were both tangible and intangible methods of motivation.

It is a matter of common fact that intangible motivation appears in a lot of forms from education to promotion ladder. The object of our research is loyalty as a type of intangible motivation.

**The purpose of the paper** is to research employee loyalty as a form of non-financial motivation of employees.

An effective motivation system is one of the components which has a positive affect on labour efficiency and helps to increase profits of any company. Welfare of employees is a basis of successful financial achievements for any business.

A famous USA industrialist of the 19th century, Andrew Carnegie, once said: "Take away my factories, my plants; take away my railroads, my ships, my transportation, take away my money; strip me of all these but leave me my key people, and in two or three years, I will have them all again". It's no secret that offering handsome salary along with frequent raises and bonuses is a great tool to motivate and retain employees but never forget that well-educated and career-oriented employees need something more than that. The perfect blend of tangible and intangible rewards in wholesale trade is something that helps entrepreneurs and many wholesale traders to generate a loyal and skilled employee base. It is very important to take care about employee loyalty [1].

There are a lot of approaches to the concept of loyalty: different researchers interpret loyalty of employees differently. But we have traced a number of common aspects in all these approaches. We shall focus on some of them.

Loyalty is a positive attitude, commitment of employees to the company; respect for the traditions of the company. Experts say that the basis of the loyalty is the desire to be useful and devotion.

Employee's loyalty factors consist of tangible (salary, benefits, benefits package, professional development opportunities, training) and intangible ones (career development, corporate culture, employer brand, the balance of "work / life").

We find it necessary to distinguish some principles which play an important role in generating loyalty employee:

- Compliance to brand strategy;
- Concern about employees;
- Managers' confidence in employees and employees' confidence in management;
- Professional and personal self-realization of employees;

We share N. Pilat's opinion that there are two important components of loyalty are: employee's personal values and features of self-identity of the employee [2].

There are a few loyalty attributes:

- open demonstration of loyalty;
- willingness to prevent danger to the object of loyalty;
- willingness to sacrifice for the benefit of certain loyalty object;
- feelings of pride to be a member of the company [3].

The first step to improve loyalty is to implement corporate culture, if it has not formed yet. It includes relationships in the team, norms and values of the organization and work ethic.

Equally important is the brand of the company itself, because it is important for employees to realize themselves as a part of a prestigious competitive firm [4].

Loyalty helps to increase the level of freedom. This will show chief's trust to subordinates. Trust is the highest form of human motivation. It brings out the best in people. But it takes time and patience.

Research shows that about 90% of hardworking and skilled employees get motivation with less intangible rewards. Many entrepreneurs don't know what the basic intangible rewards, which prevent their employees from shift to their competitors and remain loyal to their business, are. The top rewards to achieve employee loyalty are as follows:



Appreciation. It brings self encouragement which helps employees to generate improved ideas. On the one hand it helps individuals to get promoted. On the other hand, it also helps the business to work with knowledgeable and expert labour force. Appreciations along with courtesy and respect are bound to bring promised results and employee loyalty.

Recognition. It is an open acknowledgement of an employee's behaviour and performance in business. An employee spends more time at a working place than his home and feeling recognized, valued and respected is always his hidden desire.

Managers can recognize hard work of the employees in any one of the following ways:

1. Display good performance of an employee on the notice board.
2. Include employees' names in the company's newsletter and prospectus.
3. Announce 'employee of the month' and 'employee of the year'.

Empowerment. Every employee wants his innovative ideas to be heard. Becoming a part of a decision making panel and expressing ideas and suggestion freely gives you a feeling of authority which is above all other rewards. Employee empowerment also opens the doors of learning, growing and developing skills for employees and helps them to perform better than before. For that, entrepreneurs must hold regular meetings and encourage employees to give individual feedback regarding company's projects. Make employees feel like an integral part of the business and make them feel as though you cannot work without their true, honest and open ideas [1].

Meeting challenges. Every employee or manager has some purpose for going to work each day. While for some people it might be money or perks, others desire to accomplish challenging goals, test themselves against high standards, or be a part of a purpose greater than just meeting daily needs [5].

**Conclusions.** All organizations and companies use a variety of methods and techniques to motivate employees. It is important to remember that choosing a system of motivation the manager should certainly consider the needs and interests of employees.

The most important values are safety, kindness and independence for employees. So company should provide it.

These described methods foster optimum level of employee loyalty in business which is the key element for retaining employees. Creating loyalty among employees is the best investment that can quickly and significantly improve the company.

#### References

1. Top 3 Intangible Rewards for Retaining Employees [Електронний ресурс]. // Режим доступу: <http://www.womeninhospitality.com/article-library/retaining-employees.html>.
2. Пилат Н. Лояльність персоналу до організації в контексті цінностей та самореалізації особистості [Текст] / Н. Пилат // Український науковий журнал «ОСВІТА РЕГІОНУ». – 2013. – №1. – С.239.
3. Лояльність персоналу як умова професійної мотивації [Електронний ресурс]. // Режим доступу: <http://www.pervenc.kiev.ua/lojalnist-personalu-jak-umova-profesijnoi/>.
4. Способи підвищення лояльності працівників до компанії [Електронний ресурс]. // Режим доступу: <http://consulting-ua.com/sposoby-pidvyschennya-loyalnosti-pratsivnykiv-do-kompaniji/>.
5. Intangible Motivation Factors [Електронний ресурс]. // Режим доступу: <http://smallbusiness.chron.com/intangible-motivation-factors-51161.html>.

**Андрєєва А. В.**, студентка 3 курсу, група М-339,  
факультет економіки

Науковий керівник: **Рудь І.Ю.**, к.е.н. доцент кафедри фінансів та кредиту  
*Миколаївський національний університет імені В.О.Сухомлинського*  
(м. Миколаїв, Україна)  
e-mail: [inna.rud.74@mail.ru](mailto:inna.rud.74@mail.ru)

### Розвиток інтернет-страхування в Україні

Глобалізація електронної економіки спричинила помітне зростання обсягів бізнес-продукції та змінила уявлення про межі використання та технології ведення бізнесу. За останні роки питома вага обсягу продажів в Інтернет-мережі поступово зростає і досягає рекордних показників, що впливає на прибутки підприємств при зниженні витрат на обслуговування укладання угод. Для багатьох виробників створення власного віртуального збутового каналу стає необхідною умовою успішного функціонування на ринку та досягнення максимальної ефективності у задоволенні потреб свого споживача. Практика продажу в Інтернет мережі не оминула і таку сферу діяльності, як страхування.

Незважаючи на багатогранність наукових досліджень, стосовно Інтернет-страхування, залишається проблема недостатнього висвітлення теоретичних та практичних аспектів щодо ефективного використання Інтернет-мережі для охоплення більшого сегмента потенційних споживачів страхової продукції. закордонних, так і вітчизняних авторів з проблематики маркетингу в страхуванні. Так, значний внесок у

дослідження цієї проблематики зробили І.Ансофф, М.Бадок, В.Базилевич, Б.Берман, А. Войчак, С. Гаркавенко, Є. Голубков, І. Краснов, Н. Норіцин, В. Оніщенко, С. Осадець, А. Павленко, П. Перерва, М. Чумаченко та ін.

За допомогою власного корпоративного сайту страхова компанія може покращити свій імідж, реалізувати страхові поліси, надавати повний спектр інформаційних та консультаційних послуг, підтримувати постійний контакт не тільки зі своїми клієнтами, але й з бізнес-партнерами, надавати додаткові послуги та проводити необхідні дослідження, використовуючи ресурси Інтернет, наприклад, для пошуку потенційних клієнтів та формування санкціонованого списку електронних адрес майбутніх страхувальників.

Головним стимулом впровадження інтернет-обслуговування страховими компаніями є необхідність зменшення витрат, розширення географії діяльності, забезпечення диверсифікації ризиків. Не менш важливим фактором є простота та комфортність купівлі страхового продукту в режимі on-line, що на думку фахівців, повинно заохочувати до збільшення купівельної активності [2].

Інтернет-страхування – це всі елементи взаємодії між страховою компанією й клієнтом, що виникають при продажі страхового продукту і його обслуговуванні, але вироблені за допомогою мережі Інтернет. Тому, щоб Інтернет-представництво компанії функціонувало як віртуальний офіс цієї страхової компанії, воно повинно містити в собі наступні можливості:

- надання клієнтові повної інформації про загальний і фінансовий стан компанії;
- надання клієнтові інформації про послуги компанії й можливості детального ознайомлення з ними;
- розрахунок величини страхової премії й визначення умов її виплати для кожного виду страхування й залежно від конкретних параметрів;
- заповнення форми заяви на страхування;
- замовлення й оплата (у вигляді одноразової виплати або періодичних виплат) поліса страхування безпосередньо через Інтернет;
- передача поліса, завіреного електронно-цифровим підписом страховика, клієнтові безпосередньо по мережі Інтернет;
- можливість інформаційного обміну між страхувальником і страховиком під час дії договору (для одержання клієнтом різних звітів від страхової компанії);
- інформаційний обмін між сторонами при настанні страхового випадку;
- оплата страхової премії страхувальникові за допомогою мережі Інтернет при настанні страхового випадку;
- надання страховиком клієнтові інших послуг і інформації.

Якщо всім цим вимогам відповідає Інтернет-представництво компанії, то його можна назвати повноцінним віртуальним офісом.

Існують два напрямки Інтернет-страхування: on-line і off-line.

Система on-line виконує практично повний цикл продажів у віртуальному режимі: розрахунок вартості, заповнення заяви на страхування. Через Інтернет реально провести й оплату. При такому варіанті страховик зі страхувальником (їхні представники) можуть віч-на-віч і не побачитися. Правда, майже у всіх компаніях клієнт все-таки одержує з кур'єром страховий поліс – документ на паперовому носії.

Страховики порівняно недавно освоїли продаж страхових полісів через Інтернет. Всесвітній досвід on-line страховок почав розвиватися шість років тому. На цей час, у всесвітньому річному обсязі електронний продаж складає \$ 10 млрд. На долю страхових продуктів приходиться \$ 250 млн [3].

Ряд компаній (СК "Укрсоцстрах", "АСКА", "Кредо-Класік", "Остра-Київ", "БЕСКО", "Українська екологічна страхова компанія", "Оранта") зайнялись удосконаленням продажу в режимі on-line. Мотивація такого кроку проста – з розвитком бізнесу страховики шукають нові й маловитратні канали збуту своїх продуктів [3].

По системі off-line клієнт може одержати на сайті страховика інформацію про пропонувані страхові продукти, про умови укладання договору, іноді відразу довідатися розмір страхової премії, направити через Інтернет запит на розрахунок премії при нестандартних випадках, задати питання в конференції(форумі) на сайті або по електронній пошті.

Більшу частину угод через Інтернет, а тим більше по системі on-line, поки що становить страхування майнових ризиків.

Інтернет-страхування передбачає укладення та обслуговування договорів страхування за допомогою дистанційних засобів зв'язку. І хоча сучасні технології дозволяють здійснити всі дії з укладення договору без фізичної присутності сторін правочину, використання паперових бланків і форм у страховому процесі не піддається швидким змінам. Очевидно, проблема пов'язана із правовим регулюванням, яке не дозволяє використовувати новітні технології повною мірою.

Таким чином, основні етапи купівлі страхового продукту за допомогою мережі Інтернет представлені на рис. 1 [1].

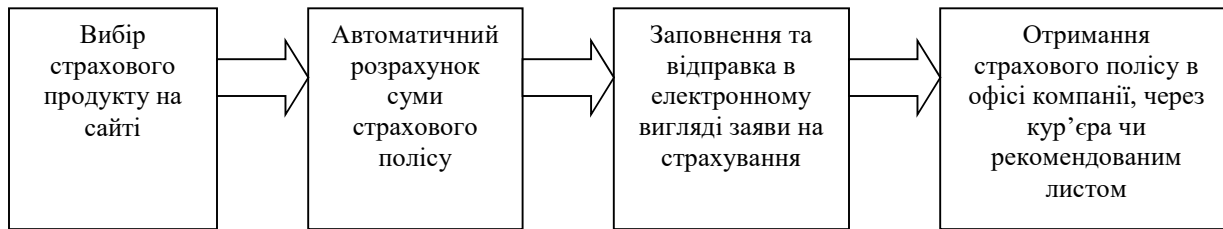


Рис. 1. Етапи Інтернет-страхування

В Україні існує ряд проблем, які можуть серйозно загальмувати наміри страховиків міцно закріпитися в мережі. Інтернет-бізнес «підриває» слабке забезпечення віртуальних платіжних систем в Україні, за допомогою котрих можна зробити розрахунок між двома сторонами економічних відносин. Але є ще одне міцне гальмо розвитку інтернет-страхування. Не так давно був прийнятий Закон України «Про електронні документи та електронний документообіг», котрий повинен придати електронним документам юридичну силу, рівну силі документів на паперових носіях. Однак у Законі України «Про страхування» [9], а також Цивільному Кодексі говориться, що страховий договір повинен бути складений у письмовій формі. Висновок договору в Інтернет не можна розглядати як поняття "складання договору в письмовій формі". Але не виконання форми договору робить його недійсним і без рішення суду.

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 спеціального закону, який би чітко визначав, що є персональними даними і який режим доступу на них поширюється. Конституція закріплює загальну заборону на збирання, зберігання, використання та поширення конфіденційної інформації про особу без її згоди. Закон «Про інформацію» декларує, що інформація про особу охороняється законом, але не класифікує таку інформацію як конфіденційну. Згідно із Законом «Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах» захищається інформація з обмеженим доступом, вимога щодо захисту якої встановлена законом [1].

Як показали дослідження, проведені Swiss Re [4], адміністративні витрати з укладання договору страхування каналами дистрибуції прямого збуту при безпосередньому контакті становлять до 19 дол. США на угоду, при використанні телефону – до 8 дол. США на угоду, за допомогою Інтернету – до 0,5 дол. США на угоду (або за іншими підрахунками вартість страхового продукту при придбанні за допомогою Інтернету знижується в середньому на 20-25%). Можна передбачити, що інноваційний метод продажу страхових полісів буде і в Україні набирати обороти до 70% щорічно, як вже котрий рік відбувається закордоном, однак він потребує врегулювання законодавства [5, 6] щодо зазначення на допустимість використання електронно-цифрового підпису при укладенні договорів страхування; освітлення статусу паперових копій електронних документів та порядку їх посвідчення [1]. Також чинниками, що стримують розвиток Інтернет-страхування в Україні, є: низький рівень доходів страхувальників; незначна питома вага Інтернет-користувачів в порівнянні з провідними країнами світу; слабкі рівні фінансової грамотності населення та забезпечення електронних платіжних систем в Україні; недовіра до веб-сайтів і низький рівень страхової культури населення.

Інтернет-страхування дуже важлива і необхідна галузь економіки по всьому світу, у тому числі й в Україні. Хоча цей сегмент тільки розвивається, він є одним з найважливіших для економіки будь-якої країни, тому розвиток Інтернет-технологій у економічних аспектах для економіки України, яка розвивається, є дуже важливим. Подальший розвиток економіки у сукупності з Інтернет-технологіями призведе до збільшення темпів розвитку економіки, централізації фінансових фондів, що не може не відобразитися дуже позитивно на економічному стані країни в цілому.

Отже, Інтернет-страхування є технологією продажу страхових послуг, вигідною як для їх продавців, так і для їх споживачів. Страховики економлять на адміністративних витратах та швидше обслуговують клієнтів. Споживачі отримують рівний доступ до максимально широкого асортименту страхових послуг. Водночас використання цієї технології потребує детальнішого та чіткішого правового регулювання електронного документообігу в цивільному обороті, нормативного закріплення статусу користувачів електронних грошей, приведення законодавства про захист прав споживачів у відповідність до актів європейського законодавства.

Розвиток Інтернет-страхування в Україні знаходиться на початковій стадії, що зумовлено низьким рівнем питомої ваги серед страховиків, які надають послуги через Інтернет. Для стимулювання розвитку Інтернет-страхування необхідно, по-перше, вдосконалити нормативно-правову базу з цього питання; по-друге, завоювати

довіру серед страхувальників через значно якісну організацію захисту веб-сайтів; по-третє, повідомляти клієнтам про можливість отримання повного комплексу послуг невиходячи з дому чи офісу.

**Список використаних джерел:**

1. Грінцова К. Інтернет-страхування в Україні: правовий аспект / К. Грінцова // <http://www.legalweekly.com.ua/article/?uid=2059>.
2. На скільки вигідно страхуватися через Інтернет // <http://project.ukrinform.ua/news/20398>.
3. Використання інтернет-технологій для впровадження страхових продуктів // bokov.net.ua/index.php?pages=1&act=3&id=9552.
4. Рябоконь Н.П. Систематизація каналів продажів страхових продуктів [Текст] / Н.П. Рябоконь // Науковий вісник УАБС НБУ. – 2012. – Вип. 34. – С. 268-275.
5. Закон України «Про електронний цифровий підпис» від 22.05.2003 г. – № 852-IV (зі змінами № 5284-VI від 18.09.2012) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/852-15>.
6. Закон України «Про страхування» (зі змінами №5463-VI від 16.10.2012) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр>.

**Аніщенко Д. Р.**, студентка 5 курсу,  
група УІД-053, факультет економіки та управління  
Науковий керівник: **Сурай А. С.**, к.е.н., доцент  
*Черкаський державний технологічний університет (м. Черкаси, Україна)*  
e-mail: [daryna0@mail.ru](mailto:daryna0@mail.ru)

**Інноваційна технологія бренд-менеджменту: зарубіжний досвід та вітчизняні реалії**

Закордонні та вітчизняні фахівці (рекламісти, маркетологи, іміджмейкери та ін.) визначають бренд як образне поєднання товару або послуги з набором властивих йому характеристик, асоціацій та очікувань, що виникають у покупця [4, ст. 157].

Ми вважаємо, що бренд можна визначити як торгову марку, яка створила правильне психологічне посилення (повідомлення) про свою продукцію на певну аудиторію споживачів і в ідеалі вклала в це повідомлення чимало зусиль та фінансових витрат (Рис.1).

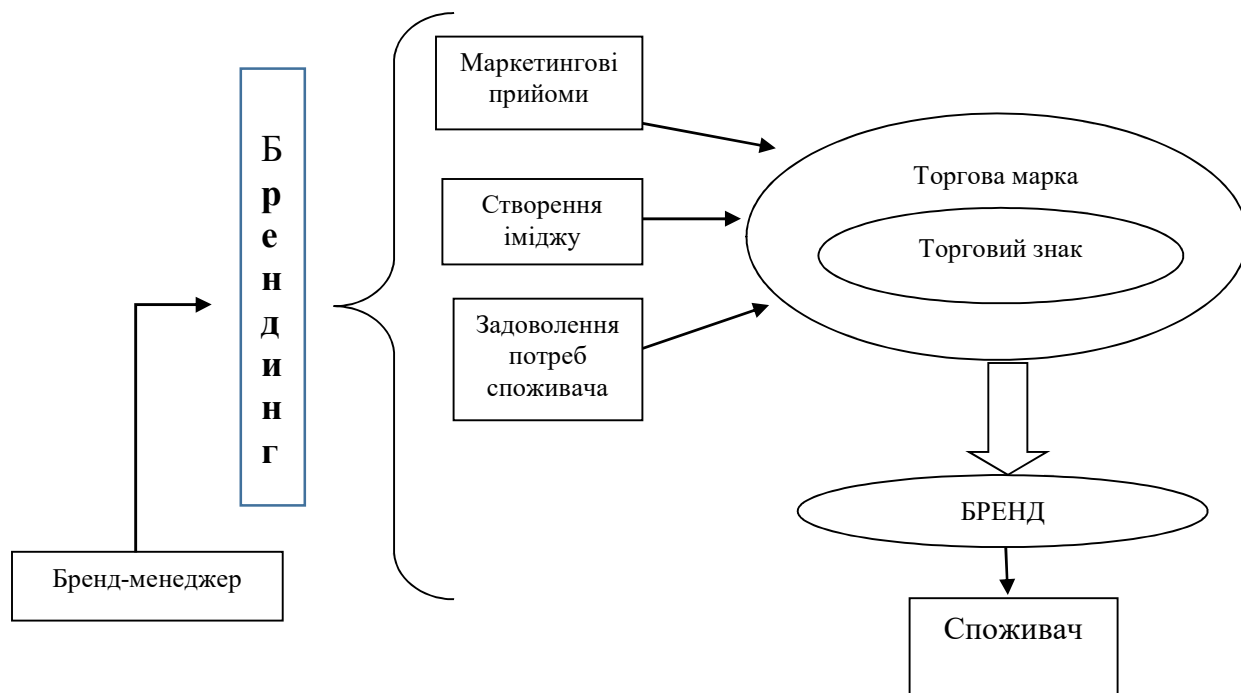


Рис 1. Створення бренду

*Джерело: складено автором*

Вплив на свідомість та підсвідомість та асоціації з певними цінностями споживача в більшості випадках позитивно відгукується на користь торгової марки. Як показує практика перетворення торгової марки в бренд найбільш ефективним способом впливати на психіку споживачів - нейролінгвістичним програмуванням.

Різницю між продуктом і брендом вдало виразив Стефен Кінг (Stephen King) із WPP Group, Лондон: «Продукт – це дещо, що зроблено на фабриці; бренд – це дещо, що куплено клієнтом. Продукт може бути скопійований конкурентом; бренд – унікальний. Продукт може швидко застаріти; успішний бренд – вічний» [3, ст. 86].

Але було б доречно розрізнити поняття торгова марка, бренд та торговий знак. Торгова марка - поняття офіційне і юридичне і означає ім'я, знак, малюнок або символ або їх поєднання, що ідентифікують продукцію певного виробника в той час, коли бренд знаходиться лише в головах споживачів і в прирівнянні певної торгової марки до рівня бренду.

Під товарним знаком розуміється зареєстроване в установленому порядку позначення, що розміщується на товарі або його упаковці, служить відмінною рисою авторства даного підприємства-виробника від конкурентів та забезпечено правовим захистом

Класифікації бренду існують різні:

- класифікація брендів по А. Елвуду – 1) товарні (споживчі, роздрібні), 2) сервісні, 3) бізнес (торгові)
- 4) особисті (тобто конкретна людина, як бренд);
- класифікація за школою маркетингу Келлога – 1) бренд образу, 2) емпіричний бренд, 3) функціональний [3, ст. 97].

Існує багато підходів до виокремлення основних функцій бренду. На нашу думку основними функціями бренду є:

- просування на ринку товари та послуги підприємства-виробника і його посередників;
- захист від підробок і інших видів нелегального користування;
- збільшувати об'єми продажів торгових марок відомих брендів і призводити до росту прибутку від виробництва продукції і його сервісного обслуговування в сфері товарного обороту.

Бренд-менеджмент (брендинг) – діяльність зі створення, реалізації та управління брендом. Фахівцями визначається – як діяльність щодо створення довгострокової переваги товару, заснованої на виявленні спільного впливу на споживача товарного знаку, упаковки, рекламних звернень, матеріалів сейлзпромоушен та інших елементів реклами, об'єднаних визначеною ідеєю та однотипним оформленням, що виділяють товар та створюють його образ [4, ст. 159].

Можливості бренд-менеджменту різноманітні. Зокрема, він сприяє:

- підтриманню запланованого обсягу продажу на конкретному ринку та реалізації на ньому довгострокової програми щодо створення та закріплення у свідомості споживачів образу товару або товарного символу;
- забезпеченню прибутковості завдяки розширенню асортименту товарів та знань про їхні унікальні якості, що впроваджуються за допомогою колективного образу;
- відображенню в рекламних матеріалах та кампаніях культури країни, де виготовлено товар, урахуванню запитів споживачів, для яких він призначений, а також особливостей території, де він продається;
- використанню трьох важливих для звернення до рекламної аудиторії факторів – історичних коренів, реалій сьогодення та прогнозів на перспектив [4, ст. 159].

Щодо розвитку бренд-менеджменту в Україні, то, на жаль, переважна більшість українських компаній не тільки не здійснили перехід до бренд-менеджменту і до управління активами товарної марки, а й до кінця не усвідомили значення нематеріальних активів у діяльності підприємства. Найефективнішим ресурсом вони вважають кредити, технології, техніко-економічні властивості продукції. На сьогодні ж, коли маркетинговий підхід в економічно-розвинених країнах став основною складовою стратегій підприємств, а проблеми індустріалізації та концентрації капіталу давно вже вирішені, найголовнішим дефіцитним ресурсом вважається прихильність споживачів. Брендінг поширеніший в економічно та промислово розвинених країнах, але ще мало використовується у вітчизняній практиці просування продукції. В умовах ринкової економіки він розвиватиметься і в нашій країні, формуючи один із пріоритетних напрямків товарної політики.

Основними причинами нерозвиненості бренд-менеджменту на ринку України є такі:

- просування товарної марки вимагає значних капіталовкладень;
- для постійної підтримки іміджу товарної марки необхідно регулярно витримувати стабільну якість продукції і максимально охоплювати роздрібну торгівлю;
- загальний рівень менеджменту при виробництві і продажу виробів досить низький

Успішність розвитку бренду як маркетингового інструменту і об'єкта бренд-менеджменту в Україні безпосередньо залежить від роботи організації у напрямі бренд-менеджменту. Головний чинник, що сприяє зростанню вартості бренду, - динаміка розвитку ринків, адже наявність бренду дозволяє будь-якій компанії мати конкуренту перевагу. Керівництво компаній повинно особливу увагу приділяти брендінгу, оскільки саме вартість бренду є істотною частиною ринкової капіталізації, особливо у разі продажу бізнесу, і навіть визначає подальші

перспективи його розвитку. Найактивніше в Україні займаються побудовою ефективних стратегій позиціонування брендів комерційні банки і страхові компанії. Поряд з цим нові інструменти і філософію бренд-менеджменту пропонують іноземні власники [6, ст. 131]

Українські споживачі сприймають успішний бренд, як систему цінностей, яка дозволяє виділяти продукти, відокремлювати від товарів конкурентів і в деяких випадках віддавати перевагу українським брендам над глобальними. Успішність бренду на ринку залежить від портфеля брендів, а кількість брендів визначається їхніми функціями. Формула успіху для портфеля брендів компанії має виглядати таким чином:

- розвивати прихильність споживачів за допомогою якості і ціни, які необхідно постійно обґрунтовувати;
- вигравати за допомогою загальних цінностей;
- привертати споживачів регулярними інноваціями, які узгоджуються з цими цінностями.

Отже, торгову марку досить непросто перетворити в потужний бренд і підприємства як вітчизняні так і закордонні стають перед великими складнощами. Лише поборовши всі перепони і вистоявши перед складнощами можна досягти великого успіху – перетворити торгову марку в глобальний бренд.

На наш погляд, здійснювати великі капіталовкладення на просування свого товару (роботи, послуги), створювати позитивний імідж та задовольняти потреби споживача - ось з чим безпосередньо зв'язаний бренд-менеджмент. Успішне проведення брендингу підприємством-виробником призводить до підвищення важливості нематеріального активу підприємства і трансформація торгової марки в бренд. Якщо бренд асоціюється з позитивом у споживача, то підвищується попит на товар (роботи або послуги) і витрати та складнощі, що були вкладені в торгову марку стрімко окуплять себе.

Можна резюмувати, що в українському брендингу на даний час більшість підприємців-виробників не готові здійснювати великі капіталовкладення. В умовах, коли українські виробники конкурують на внутрішньому ринку з провідними транснаціональними компаніями, невирішеність проблеми формування іміджу вітчизняних марок товарів може назавжди залишити їх на узбіччі світового ринку. Усе це обумовлює необхідність застосування методології створення та аналізу торгових марок, проведення бренд-менеджменту, розробки методів створення марочних імен тощо.

Для українських компаній найактуальнішими задачами бренд-менеджменту наразі виступають: агресивне зростання бренду з метою наближення до основних конкурентів; стійке зростання знання про бренд; розвиток існуючої платформи; поліпшення візуалізації бренду, використання креативних підходів в комунікації; розширення бази лояльних і регулярних споживачів.

#### Список використаних джерел

1. Котлер Ф., Келлер К. Л. Маркетинг менеджмент 12-е изд.-Спб: Питер, 2008.-816 с.: ил.-(Серия «Классическийзарубежныйучебник»)
2. Родіонов О. В. Бренд підприємства: формування, діагностика, розвиток: монографія / О. В. Родіонов – Луганськ: Видавництво «Нотаріус», 2012.-270 с.
3. Школа маркетингаКеллога / Под ред. Д. Якобуччи / Перевод с английскогопод ред. Н. Медникова.- Спб.: Питер, 2004.-398 с.: ил – (Серия «Маркетинг для профессионалов»)
4. Телетов О. С. Маркетинг промисловості: Підручник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2004.-248 с.
5. Белоусова Л. А., Савина Т. Н. Бренд-менеджмент: Учебноеэлектронное текстовое издание. – Екатеринбург: Федеральное агентство по образованию ГОУ ВПО «Уральский государственный технический университет – УПИ», 2005.-85 с.
6. Поліщук Т. В. *Перспективи напрямки розробки успішних брендів в Україні* / Т. В. Поліщук // Актуальні проблеми економіки. - №7 (97). - 2009. - С. 129-137.
7. Аакер Д. Созданиясильных брендов/Пер. з англ. – 2-е изд. – М.: Гребенников ИД, 2008.-440 с.
8. American Marketing Association //http://www.marketingpower.com.

**Атрощенко Я.С., Шестопапов М.А.**, студенти 3 курса, группа 1371-Л,  
факультет экономики и права  
Научный руководитель: **Немогай Н.В.**, к.т.н., доцент  
*Гомельский филиал Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)*  
e-mail: [niknemogay@tut.by](mailto:niknemogay@tut.by)

#### Логистическая стратегия организации цепочек поставок

Целью настоящей работы является разработка и детализация учебного элемента “Логистическая стратегия организации цепочек поставок”, входящего в разрабатываемой в Гомельском филиале Международного университета «МИТСО» модуль «Управление цепочками поставок» (см. статью Немогай Н.В. в данном сборнике). Результаты выполненных исследований сведены в следующие рассматриваемые вопросы : 1) основные аспекты логистической стратегии организации цепочек поставок( ЦП); 2) область принятия решений при реализации стратегии организации и функционирования ЦП. ; 3) различные формы ЦП [1,2,5].

### **1) Основные аспекты логистической стратегии организации цепочек поставок (ЦП) .**

Как установлено, логистическая стратегия организации цепочек поставок (ЦП) предполагает проведение топ-менеджерами подготовки альтернативных вариантов, выбора, принятия и осуществления стратегических, тактических и операционных управленческих решений. При разработке логистической стратегии управления цепочками поставок (УЦП) должны учитываться следующие основные факторы: стратегии более высокого уровня; среду, в которой ведется деятельность ( бизнес); особую компетенцию организации. Указанные основные факторы в комплексно взаимодействуют между собой. Среда, в которой ведется деятельность, включает набор специфических факторов, требующих постоянного учета и оценки, активно влияющих на основные концепции управления, в том числе и на УЦП , организацию товаропроводящих сетей, но которыми современный менеджмент в настоящее время пока управлять не может. В современную среду деятельности входят следующие основные объекты: потребители — их ожидания, отношения, демографические и социальные характеристики, интересы, платежеспособный спрос, традиции, уровни потребления; рыночные условия — размер, место расположения, сегмент, ниша, стабильность, действия конкурентов, свобода входа на рынок, угрозы и риски, целевая потребительская аудитория; конкуренты — число, легкость выхода новых структур на рынок, сильные и слабые стороны, агрессивность; акционеры — их целевые инновации, инвестиции, капитализация, материальные и нематериальные активы, цели, требуемая прибыль и структура ее распределения;

Особая компетенция строится на следующих существующих активах предприятия : потребители - их материальные и нематериальные потребности, вкусы, интересы, запросы, отношения к моде, лояльность, взаимоотношения с ними сотрудники - уровень квалификации, опыта, лояльности, энтузиазма; сооружения - мощность, пропускная способность, надежность функционирования, стоимость, степень морального и физического износа, расходы на эксплуатацию; процессы - структуры, эффективность операций и активностей, взаимосвязь и профессиональные отношения с элементами, звеньями, качество, надежность, гибкость; маркетинг - профессиональный опыт, занятая рыночная ниша, уровень активности, репутация, уровень рекламной деятельности, эффективность, социальная направленность; поставщики - сервисные услуги, количество, качество, надежность, ассортимент, финансовая устойчивость, гибкость, партнерство, уровень конкурентоспособности;

Выполненные исследования позволили установить, что в логистике и УЦП (товаропроводящих сетях ) существуют два подхода к стратегии: а) «тощая», где главная цель — снижение затрат на все виды ресурсов, технологических процессов преобразования, операций, организацию потоков и т. д.; б) «динамичная», где основная цель состоит в обеспечении более полного ассортиментного и высококачественного уровня обслуживания потребителей в пределах выделенного в бюджете норматива затрат на ассортиментный спектр оказываемых сервисных услуг.

### **2) Область принятия решений при реализации стратегии организации и функционирования ЦП.**

Исследованиями установлено, что передовые предприятия логистической направленности используют следующие типы стратегических решений: первый задает основные правила, которые должны обязательно выполняться всеми специалистами; второй показывает, как на практике организация будет выполнять эти правила. Первый тип стратегических решений связан, прежде всего, с целями, задачами и проектированием ЦП, а второй - с практическими особенностями и реализацией логистической стратегии. Анализ изучения мнения ведущих профессиональных специалистов показал, что исторически сложились три следующих основных подхода к выбору стратегических решений:

а) Упрощенный подход (точка зрения), который не учитывает все функции логистики и считается обычным, традиционным подходом.

В данном случае предполагается, что в процессе непосредственного перехода к реализации стратегии усилия предприятия (участника ЦП) должны концентрироваться на четырех основных областях: обслуживание потребителей; размещение элементов инфраструктуры товаропроводящих сетей; политика запасов; транспорт.

б). Расширенный подход (точка зрения) предлагает, что стратегические управленческие решения надо принимать в пяти следующих основных областях: конфигурации, структуры и элементы цепей поставок (товаропроводящих сетей); обеспечение наличия необходимого ассортимента второстепенных процессов и операций, помогающих основному; стратегические взаимоотношения с партнерами; организация, особенно в области реализации; использование информационных технологий и программного обеспечения современного уровня.

в) Комплексный (обобщенный) подход исходит из того, что специалисты должны обязательно рассматривать управленческие и технические решения по каждой логистической технологии, функции, операции, элементу, звену, каналу, цепочке в комплексе товаропроводящей сети.

### **3) Различные формы ЦП.**

Выполненными исследованиями установлено существование множества ассортиментных вариантов используемой базовой модели УЦП ( фокусная компания-ФК, поставщики, потребители). В некоторых ЦП уровней потребителей и поставщиков относительно немного, в других очень много, в некоторых ЦП простые материальные потоки. В тоже время в других ЦП весьма сложные материальные потоки, являющиеся комбинированными, сходящимися, расходящимися, дробными, многоассортиментными, и, следовательно, сами ЦП являются весьма сложными, разветвленными и очень трудно управляемыми. Как правило, разные типы товарных продуктов требуют не только разных грузовых единиц, транспортных средств, но и разных структур, конфигураций организации ЦП.

Топ - менеджеры предприятий должны учитывать все подобные факторы и ориентировать своих специалистов на проектирование соответствующих структур ЦП. ФК должна сама решить, с какими поставщиками, партнерами, посредниками, клиентами она будет иметь дело в своей деятельности. Ключевым вопросом для менеджеров становится выбор основных параметров ЦП (товаропроводящих сетей): протяженности и ширины. Длина ЦП определяется числом степеней, уровней или количества поставщиков, через которые материалы проходят от начала их производства/ добычи до места назначения. Ширина ЦП - это число параллельных маршрутов, оптовых и розничных посредников, по которым может перемещаться товарная продукция до конечных потребителей. Чаще всего в реальной деятельности встречаются комбинированные ЦП (товаропроводящие сети), на разном уровне включающие в свои сетевые структурные составляющие элементы, полностью или частично участки как длинных и узких ЦП, так и коротких и широких ЦП. В этой связи, достаточно широко используется такой параметр (показатель), как мощность ЦП. Большинство специалистов считают, что мощность ЦП - это самое большое количество материалов, товарно-материальных ценностей, которое может пройти через нее, ее структурные элементы за заданный промежуток времени без препятствий и внеплановых задержек.

Таким образом, выполненное исследование свидетельствует о значительном влиянии логистическая стратегия организации цепочек поставок на эффективность производственно-экономической деятельности предприятий РБ в современных условиях [3,4].

#### Список использованных источников :

1. Дыбская, В.В. Логистика: учебник / В.В. Дыбская, В.И. Сергеев, и др. М.: Эксмо, 2011. – 944 с. – (Полный курс МВА).
2. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Управления цепями поставок: учебник / под. ред. Б.А. Анихтна и Т.А. Родкиной. – Москва: Проспект, 2014. – 268 с.
3. Немогай, Н.В. Логистика. Управление цепочками поставок: ответы на экзаменационные вопросы/ Н.В. Немогай – Минск: Тетралит, 2013. – 224 с.
4. Немогай, Н. В. Конкурентоспособность предприятия. Учебное пособие: / Н.В. Немогай, Н.В. Бонцевич, – Минск: ИВЦ Минфина, 2013. – 464 с.
5. Сергеев, В.И. Управление цепями поставок: учебник / В.И. Сергеев. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 479 с.

**Баюра В.І.**, к.е.н., доцент

*Донецький національний університет економіки і торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського (м. Кривий Ріг, Україна)  
e-mail: bayura.v@yandex.ua*

### Оптимізація сегментування ринку

Сегментація ринку з виділенням цільових ринків і розробкою для них комплексів маркетингу і маркетингових стратегій є результатом маркетингового аналізу, задача якого полягає в оптимізації центрів реалізації за показниками популярності і максимального наближення до споживача. Звідси сегментація є стратегією, яка використовується для концентрації товарів на цільовому ринку і оптимізації їх використання, а також і алгоритмом аналізу ринку для врахування всіх його особливостей.

Сегментація ринку є методом маркетингу, за допомогою якого ринок поділяється за значущими для себе ознаками на сегменти, які являють собою відособлені цільові аудиторії. Ефективно проведена сегментація спрощує і здешевлює маркетингову політику, дозволяє відмовитись від багатьох витратних методів товароруху. Підприємства, які пропонують товари, що краще задовольняють потреби споживача за своїми властивостями, якісними характеристиками, цінovими показниками, передпродажним і післяпродажним сервісом, розраховують на більший ефект, при цьому зводячи до мінімуму витрати на рекламу, знижки тощо. Адже споживач звертається до них не за рекламою чи знижками, а за задоволенням своїх потреб. Правильна сегментація ринку і раціональний вибір сегмента — абсолютно необхідна умова ринкового успіху для будь-якого підприємства з багатьох причин, а саме: при поступовому перетворенні ринку продавця на ринок споживача підприємство повинне відмовитися від усередненого товару і перейти до випуску продукції, чітко орієнтованої на вимоги певних груп споживачів; сегментація є високоефективним засобом конкурентної боротьби на будь-якому ринку; перехід підприємства на новий, ще ніким не освоєний сегмент, є ефективним способом позбавлення (хоча б тимчасового) від конкурентів; обґрунтована сегментація дає змогу будувати розумну науково-технічну стратегію, оскільки вона буде пов'язана з перспективами і потребами чітко визначених груп споживачів; правильний вибір необхідних сегментів є основою для раціонального маркетингу підприємства в цілому, від вивчення споживача до ефективного збуту і дієвої реклами.

Для проведення сегментації ринку доцільно дотримуватися наступних п'яти принципів: принципу різниці між сегментами, тобто в результаті проведення сегментації мають бути отримані відмінні одна від одної групи споживачів, інакше цільовий маркетинг перетвориться на масовий; принципу подібності споживачів у сегменті, що передбачає однорідність ставлення потенційних покупців до конкретного товару, яка необхідна для того, щоб можна



було розробити відповідний маркетинговий план для всього цільового сегмента; принципу великого розміру сегмента, тобто цільові сегменти мають бути досить великими для забезпечення продажу і покриття витрат підприємства (при оцінюванні розміру сегмента варто враховувати характер запропонованого товару та місткість потенційного ринку); принципу вимірності характеристик споживачів, що необхідно для цілеспрямованих польових маркетингових досліджень, у результаті яких можна виявляти потреби потенційних покупців, а також вивчати реакцію цільового ринку на маркетингові дії підприємства, оскільки поширення товару без зворотного зв'язку від споживачів призводить до розпилення засобів, трудових та інтелектуальних ресурсів підприємства-продавця; принципу досяжності споживачів, що означає наявність каналів комунікації підприємства-продавця з потенційними споживачами (газети, журнали, радіо, телебачення, засоби зовнішньої реклами і т. п.), що необхідно для організації акцій просування конкретного товару. В основі процедури сегментації ринку, нарівні із застосуванням принципів сегментації, лежить і обґрунтований вибір відповідного методу сегментації.

Сегментування ринку слугує виявленню незадоволених потреб і своєчасній пропозиції товару цільовим групам споживачів. При цьому акцент ставиться на сегментації не споживачів, а їх підкріплених платоспроможним попитом потребах.

В той же час сегментація ринку за споживачами як носіями незадоволеного платоспроможного попиту повинна бути доповнена сегментацією інших суб'єктів ринкового середовища, які здійснюють визначальний вплив на реалізацію товарів, в першу чергу посередників як партнерів у спільному просуванні товарів на ринок, постачальників сировини і матеріалів як першоджерела економічної діяльності на ринку і конкурентів як зовнішньої альтернативи для споживчого попиту.

Привабливість сегменту ринку посередників, тобто каналу реалізації товарів, визначається пропускнуою спроможністю і ступенем охоплення споживачів. Тому й сегментація посередників має відбуватися в залежності від того, з ким виробник вимушений взаємодіяти і хто вимушений взаємодіяти з виробником; в залежності від пропускнуої спроможності, виходячи з реальних і потенційних показників реалізації товарів; в залежності від охоплення ринку, виходячи з тої частки, яку займає кожен посередник. Сегментацію посередників слід також здійснювати за рівнем послуг, досвідом роботи, строковості контрактів, формам і способам оплати тощо.

Проводячи сегментацію постачальників, слід завважити, що вони визначають економічну складову маркетингової діяльності виробника – його витрати. На постачальників маркетингова діяльність розповсюджується в тій же мірі, що й на інших учасників маркетингового середовища виробника. Виробник може отримувати додаткові прибутки за рахунок збільшення обсягів продажу товару, а може й за рахунок економії на сукупних витратах. В цьому сенсі сегментація постачальників здійснюється подібно сегментації посередників, тобто розподіл постачальників в залежності від того, з ким виробник вимушений співпрацювати і хто вимушений співпрацювати з виробником, а також за умовами поставок в залежності від віддаленості, строковості контрактів, розміру партій поставок, наявності сервісу тощо.

При сегментації конкурентів звертаємо увагу на те, що вони характеризують ринок реалізації товарів. Їх конкурентоспроможність напряму зв'язана з життєвим циклом товару і ринку. Їх діяльність є показником втрачених ринкових можливостей виробника, а значить сегментація конкурентів здійснюється через аналіз ринкових можливостей, в першу чергу через розподіл ринкових можливостей на вже засвоєні і ще ніким не засвоєні (введення на ринок нового товару формує під нього новий ринок за рахунок скорочення існуючого ринку конкурентів і потенційних споживачів їх товарів). Наступним кроком є розподіл вже засвоєних ринкових можливостей за ступенем їх засвоєння, виходячи з використання власних конкурентних переваг за ціною, наданням супутніх послуг, методами збуту, інфраструктурою тощо по відношенню до аналогічних параметрів діючих на ринку конкурентів. Корисним є також аналіз і врахування досвіду ринкової діяльності конкурентів, тобто застосування бенчмаркінгу, що дозволяє виокремити реального лідера ринку, досвід якого можна узагальнити, аналізувати і успішно використати.

Сегментація ринку є основною складовою маркетингової діяльності, не менш важливою, ніж безпосередній рух товарів на ринок. Без вміння аналізу ринкових можливостей і сегментації ринків застосування комплексу маркетингу стає даремним.

Виробники, що не приділяють належної уваги сегментації і нав'язують споживачам власне уявлення про товар, страждатимуть від скорочення платоспроможного попиту. В період кризи споживачі в першу чергу задовольняють нагальні потреби, що змушує виробників проруховувати кожне власне маркетингове рішення.

#### Список використаних джерел:

1. Брагіна Л.А. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация: [учеб. пособ.] / Л.А. Брагіна. – М.: Инфра-М, 2002. – 560 с.
2. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология, практика: [учеб. пособ.] / Е.П. Голубков. – М.: Финпресс, 2008. – 416 с.
3. Швальбе Х. Практика маркетинга для малых и средних предприятий: [учеб. пособ.] / Х. Швальбе. – М.: Республика, 1998. – 317 с.

### **Интернет в системе распределения товаров**

В последнее время интернет в жизни каждого современного человека имеет огромное значение. Знаменитая пирамида Маслоу не работает, как могла работать ранее. На каждом уровне есть место интернету: желание подключения к всемирной сети может быть сравнимо с физиологической потребностью, безопасность давно имеет ассоциативный ряд с антивирусными программами и защищенностью личных данных, познание происходит с помощью поисковых запросов и т.д. Это изменило способы восприятия человеком информации и окружающего его мира.

В результате такого витка развития общества предприятиям и организациям необходимо подстраиваться под постоянно мутирующие потребности человека, так как эти изменения сказываются не только на отношении к рекламе, но и на способах покупки товаров.

Благодаря пониманию этих тенденций, открылись новые возможности в системах распределения. Основные предпосылки развития каналов распределения в интернете:

- формирование клиентского опыта происходит в интернете (перед покупкой продукции потребитель знакомится с ее характеристиками, марками, конкурентными преимуществами, отзывами в сети);
- обычная реклама девальвировала информационным шумом;
- односторонняя коммуникация с потребителем уже не так эффективна;
- покупатель требует взаимодействия с ним в коммуникациях.

И уже сегодня производители могут получать прямой доступ к потребителям своей продукции, сокращая издержки по построению многоуровневых систем распределения.

Появление новых каналов продвижения обуславливает появление новых каналов распределения, и наоборот. Благодаря этому, есть возможность продать товар в любое время и в любом месте.

Для эффективной работы в интернете необходимо изучение, использование и развитие следующих ресурсов:

- собственные (собственный сайт, страницы в социальных сетях, блоги, страницы на видео-платформах, мобильные приложения, sms и e-mail рассылки, онлайн-консультации и т.д.); - платные (контекстная реклама, seo, медийная реклама, онлайн-видео, мобильная реклама, партнерские интеграции, спец. проекты);
- платные (контекстная реклама, seo, медийная реклама, онлайн-видео, мобильная реклама, партнерские интеграции, спец. проекты);
- заработанные (отзывы на форумах, потребительские обзоры, рейтинга, шаринги в соц. сетях);

Собственные ресурсы являются одноуровневой системой распределения, так как присутствует прямое взаимодействие производителя с потребителем. Физическое перемещение товара осуществляется только в момент доставки товара покупателю. Все остальное время товар одновременно находится он-лайн в любой точке доступа.

Сайт – это то, с чего начинается присутствие и продвижение компании в интернете. Если раньше человек приходил в магазин и там в первый раз знакомился с продукцией, то сейчас первый контакт между ним и компанией происходит он-лайн. Это особенно актуально для молодой целевой аудитории, которая выросла в эпоху компьютеров и доступного интернета. И, если ещё 5-10 лет назад в интернете продавались только недорогие вещи (техника, одежда и т.п.), то сейчас здесь продают и грузовую технику, и лифты, и мебель. Это становится всё более привычным, а технологии (быстрый интернет, оплата через интернет) упрощают процесс выбора товара и его покупки (наличие качественных фотографий продукта, видеороликов с «продуктами в действии»).

По сути, сайт – это виртуальная витрина. Потенциальный клиент приходит, знакомится с товаром и может оформить заказ. В такой ситуации, чем лучше сделан сайт, чем лучше он соответствует потребностям целевой аудитории – тем выше вероятность, что человек совершит покупку.

Эффективность работы сайта как одного из каналов продаж зависит от факторов:

- простота использования;
- соответствие потребностям и ожиданиям целевой аудитории;
- наличие полных, качественных описаний товаров;
- использование визуальных элементов (видео, фотографий);
- и многое другое.

Но для постоянно развивающейся компании одного сайта недостаточно. С каждым годом социальные сети «засасывают» в себя всё больше людей. Аудитория Facebook превышает 1 млрд. пользователей, LinkedIn (социальная сеть для профессионалов) – 300 млн пользователей, Вконтакте – 100 млн пользователей.

Каждый крупный бренд и малый/средний бизнес присутствует во всех социальных сетях, где находится его целевая аудитория. Потому что через социальные сети с ней можно общаться, оперативно отвечать на вопросы людей, осуществлять послепродажную поддержку, принимать заказы и продвигать свою компанию. Более того, самые крупные социальные сети – Facebook и Вконтакте – дают возможность создать интернет-магазин на их платформе. Это говорит о том, что люди готовы совершать покупки, не переходя на другие сайты.

Например, такие товары, как одежда, обувь сегодня продаются через Instagram (социальная сеть, состоящая только из фотографий): есть возможность в один клик заказать товар, который размещён на фотографии. Такие же возможности доступны в развитых за рубежом Pinterest, Twitter.

Социальные сети также можно рассматривать как составляющую канала распределения. Например: американская компания Target, управляющая огромной сетью магазинов розничной торговли, в своих профилях в социальных сетях размещает товары, которые продаются в магазинах. Если пользователь хочет купить товар, то в один клик попадает на страницу продукции в интернет-магазине. Там есть возможность узнать больше информации о продукте и сделать заказ.

Наличие правильной стратегии продвижения в социальных сетях позволяет постоянно находиться «перед глазами» у целевой аудитории. А если присутствие подкреплено пользой для потенциального потребителя, то это постепенно формирует лояльную целевую аудиторию.

Ещё одним собственным каналом привлечения и распределения является блог. Через блог реализуется контент-маркетинговая стратегия, которая напрямую, как правило, не связана с продажей товаров, а направлена на построение лояльной целевой аудитории.

Контент-маркетинг в упрощенном виде включает в себя создание и размещение различного контента (статьи, видеоматериалы, фотографии, обзоры продукции, руководства к действию, инструкции и т.п.), который несёт ценность для целевой аудитории. Это долгосрочный канал работы с аудиторией, который не приносит доход здесь и сейчас, но в долгосрочной перспективе работает очень эффективно. Например, всем известная компания GoPro, которая производит камеры для экстрималов, продвигает свою продукцию с помощью видео-контента. Причём часть видео-контента она создаёт сама (рекламные ролики), показывая, на что способна их камера, а часть контента создают сами покупатели (User Generated Content).

Стоит упомянуть Youtube, второй поисковик информации после Google. Около 300 млн новых видео загружается каждый час. Более 1 млрд активных пользователей. Если компания создает видео-контент, который направлен на демонстрацию продукции и ее свойств, то присутствие в Youtube обязательно.

Рассмотрим пример компании Ikea в США. В своём профиле они размещают видео с идеями о том, как можно использовать их мебель для создания интересного интерьера. Таким образом они показывают свой продукт в действии в качестве руководства для потенциальных клиентов. Люди смотрят это видео, «примеряют их на себя», задают вопросы в комментариях, а потом совершают покупки тех продуктов, которые были использованы в видеоролике. У аккаунта IKEA USA загружено почти 300 видео, которые были просмотрены десятки и сотни тысяч раз.

Таким образом, с помощью социальных сетей происходит продвижение товаров и перенаправление пользователя к конечной «точке продаж».

Два оставшихся интернет-ресурса также имеют большое значение.

Платные ресурсы играют роль посредников в каналах распределения. Они являются связующим звеном между покупателем и производителем. Владельцы платных ресурсов занимаются привлечением посетителей на сайт, вкладывая деньги в его продвижение. А производители продукции покупают размещение на этих ресурсах, стоимость которого зависит от количества пользователей.

Размещение рекламы на тематических порталах, форумах, популярных сайтах – это поиск и привлечение целевой аудитории к себе на сайт. А создание интернет-магазина на платформах специальных сайтов – это и есть создание второго уровня канала распределения. Например: каталог Onliner – это посредник, который дает возможность производителю продавать товар на своей платформе. Недостатками данного канала распределения является высокая конкуренция между производителями.

Заработанные ресурсы включают в себя отзывы потребителей на различных интернет-площадках и форумах, рейтинги и обсуждения. Работа с этими ресурсами является частью построения бренда в интернете. Изучение отзывов, поддержание положительного образа компании, ответы на вопросы пользователей – все это влияет на эффективность каналов продвижения и каналов распределения.

Однако стоит отметить, что наибольшее число продаж осуществляется с помощью собственных ресурсов – прямой маркетинг был эффективен всегда. Но благодаря интегрированному использованию всех возможных каналов распределения, полезность каждого возрастает. Синергия прослеживается не только в отношении интернет-каналов, но и в отношении физических каналов распределения.

#### Список использованных источников:

1. Собственные разработки.
2. Статья на интернет-портале: <https://blog.kissmetrics.com/drive-sales-with-instagram/>

Веремієнко Д.Е., студент 6 курсу, група МТУ-210м,  
факультет міжнародного туризму та управління  
Науковий керівник: Гудзь М.В., д.е.н., професор  
орізький національний технічний університет (м. Запоріжжя, Україна)  
e-mail: danil.veremienko@mail.ru

### Аналіз мотиваційного механізму управління персоналом на ТОВ ВП «ЕЛЕКТРОТЕХНІКА»

ВП «Електротехніка» - це завод з повним виробничим циклом, що здійснює розробку, виготовлення і поставку кабельно-провідникової продукції.

Протягом років роботи ВП «Електротехніка» накопичений великий досвід, і в даний час підприємство є одним з провідних в Україні, продукція підприємства відзначена нагородами.

Середньоспискова чисельність працюючих зросла у 2013 році з 125 до 156 чоловік, а у 2014 році навпаки зменшилась до 147 осіб. Про зростання добробуту персоналу свідчить підвищення середньорічної заробітної плати щороку.

Для досягнення високих результатів праці працівників важливу роль відіграє мотиваційний механізм трудової діяльності. Під мотивацією розуміють сукупність причин психологічного характеру, яка пояснює поведінку людини, скеровану на досягнення певної мети.

Основне завдання мотиваційного механізму ТОВ ВП «Електротехніка» щодо забезпечення ефективності управління персоналом полягає у сприянні встановленню, забезпеченню досягнення та підтримці оптимальних величин показників, що характеризують належний рівень удосконалення й підвищення мотивованості персоналу, а також інтегральних показників результативності та продуктивності праці управлінського персоналу, показників якісно та своєчасно виконаної роботи основних та допоміжних робітників.

Функціонування діючого механізму мотивування на ТОВ ВП «Електротехніка» здійснюється в 4 етапи, що забезпечується виконанням головних управлінських функцій, а саме: планування мотивації, організація мотивації, мотивація, контроль мотивації.

Система преміювання на ТОВ «Електротехніка» розроблена з метою посилення мотивації до праці працівників з урахуванням особистого внеску кожного члена колективу і зміцнення трудової та виконавчої дисципліни.

На ТОВ «Електротехніка» існують наступні види матеріального та нематеріального стимулювання, представлені в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 – Методи стимулювання на ТОВ «Електротехніка»

Матеріальне стимулювання	Відділ, в якому застосовується	Нематеріальне стимулювання	Відділ, в якому застосовується
Виплати за понаднормові роботи, за важкі умови праці, за працю у нічний час та інше	Всі відділи	Підвищення кваліфікації, курси, семінари	відділ збуту, відділ ЗЕД, відділ постачання, виробничий відділ, відділ якості, конструкторський відділ
Премія за виконання плану	Всі відділи	Нагородження грамотами	Всі відділи
Одноразові виплати при народженні дитини, весіллі, загибелі близьких родичів	Всі відділи	Подарункові сертифікати на подорож, як нагорода переможцям у певних конкурсах	Всі відділи
Доплати за заміщення колег	Всі відділи		

З таблиці 1.1 бачимо, що ТОВ «Електротехніка» використовує різні види мотивації праці. Здійснимо аналіз матеріального стимулювання працівників ТОВ «Електротехніка» в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2 – Аналіз матеріального стимулювання ТОВ «Електротехніка» за 2012-2014 рр.

Показник	Рік			Відхилення 2013/2012		Відхилення 2014/2013	
	2012	2013	2014	абс.	відн.	абс.	відн.
додатковий фонд оплати праці	1639,43	1774,3	1415,96	134,87	108,23	-358,3	79,80
додатковий фонд оплати праці, %	40,4	32,7	26	-7,7	80,94	-6,7	79,51

Представлені дані свідчать, що на ТОВ «Електротехніка» матеріальне стимулювання праці на високому рівні, адже питома вага додаткового фонду оплати праці дуже висока. Так у 2012 році вона складала 40,4%. Проте слід зазначити негативну тенденцію до спаду цього показника, так у 2014 році він вже складав 26%.

Отже, діючий мотиваційний механізм на ТОВ «Електротехніка» має певні недоліки та потребує перегляду і удосконалення з метою збільшення ефективності господарської діяльності підприємства.

#### Список використаних джерел:

1. Палеха Ю.І. Менеджмент персоналу: навчальний посібник. - К.: Вид-во «Ліра-К». – 2010. - 338 с.
2. Колот А.М. Мотивація персоналу/ А.М.Колот. – К.: КНЕУ, 2009. – 337 с.

**Вовченко В. С.**, студентка 6 курсу,  
група АМ-01, факультет промислової фармації  
Науковий керівник: **Гончаров А.Б.**, к.е.н., доцент  
*Національний фармацевтичний університет (м. Харків, Україна)*  
e-mail: andr1964@yandex.ua

### Основні напрями розвитку потенціалу підприємства

Основний зміст поняття «потенціал підприємства» полягає в інтегральному відображенні (оцінці) поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси.

Потенціал підприємства – це складна, динамічна, поліструктурна система, яка має певні закономірності розвитку, від уміння використати які вирішальною мірою залежить ефективність економіки, темпи та якості її зростання.

Метою роботи є дослідження основних напрямків розвитку потенціалу сучасного підприємства.

Кожне підприємство незалежно від форми власності має у своєму розпорядженні основні виробничі фонди, трудові ресурси певної кваліфікації і обсяг матеріальних ресурсів, який може бути оброблений на встановленому обладнанні. Успішне функціонування основних фондів та виробничих потужностей залежить від того, наскільки повно реалізуються екстенсивні та інтенсивні фактори поліпшення їх використання. Екстенсивний шлях поліпшення використання основних фондів і виробничих потужностей припускає, що, з одного боку, буде збільшено час роботи діючого устаткування в календарний період, а з іншого, – підвищена питома вага діючого устаткування в складі всього устаткування, наявного на підприємстві.

Найважливішими напрямками збільшення тривалості роботи обладнання є:

а) скорочення та ліквідація внутрішньозмінних простоїв шляхом: підвищення якості ремонтного обслуговування, своєчасного забезпечення виробництва робочою силою, сировиною, матеріалами, паливом, напівфабрикатами;

б) скорочення простоїв обладнання, підвищення коефіцієнта змінності його роботи [1, с. 78].

Одним із шляхів підвищення ефективності використання основних виробничих фондів є впровадження заходів НТП – збільшення потужностей та технологічних ліній, що знижує питоми капіталовкладення або вартість одиниці встановленої потужності; удосконалення технологічних процесів, впровадження безперервних і малостадійних процесів, що збільшує часову продуктивність обладнання. Інтенсивне поліпшення використання основних фондів і виробничих потужностей передбачає підвищення ступеня завантаження устаткування за одиницю часу. Підвищення інтенсивного завантаження устаткування може бути досягнуто при модернізації діючих машин і механізмів, встановлення оптимального режиму їх роботи. Робота при оптимальному режимі технологічного процесу

забезпечує збільшення випуску продукції без зміни складу основних фондів, росту чисельності працюючих і при зниженні витрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції. Інтенсивність використання основних фондів підвищується також шляхом технічного вдосконалення знарядь праці та вдосконалення технології виробництва, ліквідації «вузьких місць» у виробничому процесі, скорочення термінів досягнення проектної продуктивності техніки, удосконалення наукової організації праці, виробництва і керування, використання швидкісних методів роботи, підвищення кваліфікації і професійної майстерності робітників. Істотним напрямком підвищення ефективності використання виробничих потужностей є удосконалення структури основних виробничих фондів.

Важливим напрямком підвищення ефективності використання виробничих фондів є модернізація обладнання. Модернізація обладнання може проводитися за кількома напрямками:

1) удосконалення конструкцій діючих машин, що підвищує їх режимні характеристики і технічні можливості;

2) механізація і автоматизація верстатів і механізмів, що дозволяють збільшити продуктивність обладнання;

3) переведення обладнання на програмне управління.

Скорочення витрат по амортизації основних виробничих фондів можна досягти шляхом кращого використання цих фондів, максимального їх завантаження [2, с. 137].

Основними напрямками підвищення ефективності суспільної праці є: використання у виробництві досягнень науки і техніки; удосконалення системи державного регулювання; удосконалювання структури народного господарства; здійснення заходів щодо дотримання встановленого рівня якості товарів, що випускаються; зниження матеріаломісткості продукції; здійснення природоохоронних заходів і раціонального використання природних ресурсів, впровадження ресурсозберігаючих технологій; підвищення віддачі як живої, так і уречевленої праці. Можливості підвищення продуктивності праці вишукуються на основі аналізу трудомісткості виробленої продукції, використання чисельності працівників і фонду їх робочого часу у звітному періоді, орієнтуючись на основні фактори підвищення продуктивності праці в плановому періоді.

Зниження трудомісткості продукції, росту продуктивності праці можна досягти різними способами. Найбільш ефективні з них – механізація та автоматизація виробництва, розробка та застосування прогресивних, високопродуктивних технологій, заміна та модернізація застарілого обладнання. Проте одні заходи щодо удосконалювання застосовуваної техніки і технології не дадуть належної віддачі без поліпшення організації виробництва і праці.

Матеріальні ресурси займають до 3/5 у структурі витрат на виробництво продукції. Звідси зрозуміло значення економії цих ресурсів, раціонального їх використання. На перший план тут виступає застосування ресурсозберігаючих технологічних процесів. Важливо і підвищення вимогливості і повсюдне застосування вхідного контролю за якістю надходять від постачальників сировини і матеріалів, комплектуючих виробів та напівфабрикатів. Зменшення витрат сировини і матеріалів досягається за рахунок зниження норм їхнього використання, скорочення відходів і втрат у процесі виробництва і збереження, повторного використання матеріалів, впровадження безвідходних технологій. На розмір витрат істотний вплив має зміна цін на сировину і матеріали.

Особливу увагу при проектуванні підвищення ефективності виробництва має приділятися підвищенню якості продукції. Експлуатація виробів підвищеної якості забезпечує значну економію. Випускаючи продукцію кращої якості, підприємство-виробник створює гарантії реалізації продукції, тобто отримання реального ефекту і перетворення потенційної ефективності в дійсну.

В результаті проведених досліджень можна зробити висновок, що в сучасних умовах перед підприємствами постають завдання раціонального та ефективного використання свого ресурсного потенціалу, від правильності вирішення яких в значній мірі залежать їх підсумкові фінансові результати діяльності. Особливо актуальним стає використання трудових ресурсів, що знаходить вираження в зростанні продуктивності праці, скорочення втрат робочого часу, підвищення трудової мотивації персоналу підприємства, його орієнтація на досягнення цілей підприємства. Не менш важливим є ефективне використання матеріальних і енергетичних ресурсів, які у витратах на виготовлення майже всіх видів продукції мають високу питому вагу. Фінансові ресурси є найважливішою складовою ресурсного потенціалу підприємства, ефективність їх використання справляє безпосередній вплив на результати діяльності підприємства. Раціональне використання всіх видів ресурсів дозволяє домогтися істотного зниження собівартості продукції, підвищити конкурентоспроможність продукції та підприємства.

#### Список використаних джерел:

1. Должанський І. З. Управління потенціалом підприємства. Навч. посіб. / І. З. Должанський, Т. О. Загорна, О. О. Удалих, І. М. Герасименко, В. М. Рашупкіна // К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.

2. Отенко И. П. Методологические основы управления потенциалом предприятия: [монография] / И. П. Отенко // Х. : ХНЭУ, 2014. – 216 с.

### **Сучасні підходи до управління в умовах динамічних змін**

*Актуальність.* В умовах переходу світу на інноваційний шлях розвитку економіки стає необхідним пошук нових форм і методів управління, що дозволяють підприємствам адаптуватися до динаміки зовнішнього середовища, раціонально використовувати виробничо-ринковий потенціал, нарощувати конкурентні переваги і створювати на цій основі реальні передумови до забезпечення стратегічної стійкості.

*Мета.* Виникає потреба вивчення та освоєння концепцій і методів сучасного менеджменту, спрямованих на вирішення проблем організаційно-економічного розвитку організацій, вироблення навичок постановки і вирішення проблем управління, розробку механізмів підвищення конкурентоспроможності. Саме для ІТ-галузі ця проблема є найнагальнішою, оскільки їх діяльність пов'язана з створенням цього прогресу.

*Результати.* Сучасний етап розвитку, який розпочався з кінця ХХ століття, можна визначити як „еру знання”. Сама назва говорить про ключову особливість даного періоду розвитку: головним двигуном економіки є знання. Зараз недостатньо просто володіти знаннями (інформацією), потрібно вміти генерувати нові знання [1].

Сучасні вимоги глобального бізнесу істотно відрізняються від звичних критеріїв успішного менеджера. Якщо звичайний процес прийняття рішень базувався на фактах та інформації, то у багатонаціональному бізнесі в умовах міжкультурного середовища більш надійними є інтуїція, почуття і враження. Факти добре використовувати в межах однієї культури, а аргументація ними менш переконлива, ніж враження та інтуїція, які засновані не тільки на документованій інформації, але й невленимих процесах, які важко довести фактами.

Глобалізація ставить до менеджменту такі вимоги: глобальне мислення, тобто розуміння того, що світовий бізнес швидко змінюється і стає все більш взаємозалежним; готовність управляти змінами і трансакціями у глобальному середовищі; здатність працювати з людьми з різними світоглядами та культурними цінностями; здатність створювати систему навчання та пристосування до змін конкурентного середовища глобальної економіки, залучаючи для цього весь персонал і мотивуючи його вдосконалення; далекоглядно-перспективне орієнтування у комплексних ринках міжнародного середовища; координація взаємозалежностей бізнесових функцій (маркетингових і виробничих) через національні кордони; трансферабельність, тобто готовність прийняти закордонне призначення на основі знання інших культур та вміння ведення переговорів; усвідомлення наявності національних культур і розуміння, що навіть в умовах глобалізації ринки культурно відмінні. Жоден підприємець чи менеджер не може досягти успіху без глибокого розуміння національної культури країни, де вони роблять бізнес [2].

І нарешті, сьогодні фірми вирости настільки, що одноособове управління ними стало практично неможливим. Крім того, у керівників додалося і багато зовнішніх функцій, у тому числі взаємодія з партнерами, профспілкою, державними і політичними діячами. Кожним напрямком займався самостійний керуючий, тому глава корпорації ставав менеджером-організатором, основний обов'язок якого - координувати діяльність групи менеджерів. Виконуючи цей обов'язок, сучасний менеджер виступає в декількох іпостасях.

По-перше, - це керуючий, наділений владою, що керує великим колективом людей.

По-друге, - це лідер здатний вести за собою підлеглих, використовуючи свій авторитет, високий професіоналізм, позитивні емоції.

По-третє, - це дипломат, що встановлює контакти з партнерами і владою, що успішно долає внутрішні і зовнішні конфлікти.

По-четверте, це вихователь, що володіє високими моральними якостями, здатний створити колектив і направляючого його розвиток у потрібне русло.

По-п'яте, це - інноватор, розуміє роль науки в сучасних умовах, вміє оцінити і без зволікання впровадити у виробництво той або інший винахід або раціоналізаторську пропозицію.

По-шосте, це - просто людина, що володіє високими знаннями і здібностями, рівнем культури, чесністю, рішучістю характеру й у той же час розважливостю, здатний бути в усіх відношеннях чином для оточуючих.

Розглянемо тепер як реагують на виклики зовнішнього середовища компанії ІТ-галузі. Видання Fast Company оприлюднило рейтинг найбільш інноваційних стартапів компаній 2014 року, ґрунтуючись на опитуванні експертів і відстеженні трендів в сучасній економіці. Всі учасники списку на цей момент зробили переворот у своїй сфері діяльності [3]. З першої десятки ІТ-компанії займають 5 позицій, серед них: перша у списку - компанія Google, третє місце посіла компанія Xiaomi, четверта сходинка за Dropbox, на восьмій позиції – ZipDial і десяте місце – Yelp.

В умовах динамічного і нестійкого зовнішнього середовища для забезпечення конкурентоспроможності ТНК все більше значення мають лідерські якості і талант вищого керівництва. Роль керівника у забезпеченні високої

конкурентоспроможності компанії, наочно демонструють такі відомі особистості як Джек Уелч з General Electric, Білл Гейтс з Microsoft, Майкл Делл - лідер комп'ютерної корпорації Dell, Стів Джобс з комп'ютерної ТНК Apple, Карлос Гон, який зумів врятувати японський автомобілебудівний концерн Nissan, Енді Гроув з Intel, Йорма Олліла з Nokia. Існує безліч прикладів ТНК різних галузей, коли талановиті менеджери швидко домоглися значного поліпшення конкурентних позицій компаній, так само як і зворотних прикладів, коли посереднє керівництво призводило до стагнації і крахів дуже великих і успішних міжнародних фірм, таких як колись могутні американські ТНК General Motors, Chrysler, Polaroid, Eastman Kodak, Motorola і т.д.

Наприклад, Майкл Делл заснував Dell Computer Corporation в 19 років, будучи студентом-першокурсником, а в 26 вже став наймолодшим в історії США керівником компанії, що входить в Fortune 500. У чому секрет успіху Майкла Делла? Він пішов проти традицій. Він не став продавати комп'ютери через посередників, як це тоді робили абсолютно всі виробники, а встановив прямий контакт з покупцем, щоб краще його відчувати і швидше відгукуватися на його вимоги.

Джек Уелч, колишній легендарний CEO General Electric Company (GE), що підвищив капіталізацію своєї гігантської корпорації в 40 разів, багатьма називається найкращим корпоративним лідером ХХ століття. Джек Уелч був призначений керівником GE в той час, коли компанія вважалася іконою американського бізнесу. Однак Уелч, як справжній лідер, бачив далі інших і зрозумів, що якщо в усе зростаючій економіці не почати перебудовувати і винаходити компанію заново і заново, через три-чотири роки, будучи занадто повільною, GE перетвориться на відсталого гравця. Уелч почав вводити інновацію за інновацією і в результаті перетворив GE в молоду, динамічну компанію, що викликає найбільше захоплення у всьому світі.

*Висновки.* Отже, процес глобалізації продовжується і ІТ-компанії знають як не перетворитись із лідера ринку на аутсайдера. Ось п'ять підказок від ІТ-компаній, які допоможуть вчасно підлаштуватися під нові умови - їх можна застосувати у всіх сферах бізнесу:

1. Прискорюйте темпи прийняття рішень.
2. Забезпечте рівний доступ до інформації.
3. Повторно використовуйте активи.
4. Зведіть складності до мінімуму.
5. Швидко перерозподіляйте ресурси.

І не забувати про один із головних рушіїв розвитку організації – креативний та інноваційний менеджер-лідер, який вміє відчувати, коли і яких змін потребує компанія.

#### Список використаних джерел:

1. Савчук В. П. Риск-менеджмент. Базовые принципы и современные технологии/ М:"Companion Group", — 2014 <http://www.management.com.ua/finance/fin221.html>
2. Літовченко Б. Глобалізаційні виклики сучасному менеджменту /Економічний дискурс: міжнародний збірник наукових праць. Випуск (м. Львів) / відпов. ред. Н.В. Семенишена. – Тернопіль : Крок, 2014 – 307 с
3. Офіційний сайт «FastCompany». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fastcompany.com/> – Назва з екрану.

**Гусакова Ю.П.**, студентка 4 курсу, група Э-41,  
факультет економіки і управління

Научный руководитель: **Н.А. Сныткова**, к.э.н., доцент  
*Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации*  
(г. Гомель, Республика Беларусь)  
[yulyagusakova@yandex.ru](mailto:yulyagusakova@yandex.ru)

### **Иновации как фактор развития розничной торговли**

В современном мире наблюдается стремительное развитие информационных технологий во всех отраслях человеческой деятельности, не является исключением и розничная торговля, где применяется все больше технологий. Развитие инновационной деятельности, распространение инновационных технологий, продуктов и услуг становится ключевым направлением достижения экономической и социальной эффективности.

В условиях неопределенности и непредсказуемости развития рыночной экономики, усиления конкуренции многие компании вынуждены применять стратегии маркетинга в коммерции, при этом акцентируя внимание на создании привлекательного ассортимента, сервисе обслуживания клиентов, упрощении процесса покупки товаров, внедрении инновационных разработок.

Иновации в торговле – это набор определённых процессов, которые происходят внутри объектов розничной торговли и приводят к повышению конкурентоспособности объекта, росту производительности труда и увеличению прибыли [2, с.136].



Выделяют два вида инноваций в торговле:

- Инновации, облегчающие деятельность сотрудников магазина;
- Инновации, облегчающие процесс покупки для покупателей.

Республика Беларусь является страной с переходной экономикой, поэтому проблема высокой инфляции для нее является наиболее актуальной. А для объектов розничной торговли, где сотни и тысячи наименований товаров, резкие скачки цен становятся реальной проблемой.

Согласно исследованиям американских маркетологов, несовпадение цен в ценниках и при расчетах на POS-терминалах ведет к тому, что более 7 процентов покупателей покидают магазины без покупок. При этом замена в магазинах обычных ценников на ценники с увеличенным размером повышают продажи на 7 процентов. Кроме того, замена бумажных ценников в среднем супермаркете приводит к потерям суммарного рабочего времени в 4,7 рабочих дня в месяц. Решением данной проблемы могут стать электронные ценники, которые позволяют оперативно изменять цены на товар.

Электронные ценники – это автономное устройство, оснащенное дисплеем для вывода информации, источником автономного питания и приёмником.

Первые системы электронных ценников появились около 20 лет назад. Стоили они очень дорого - главным образом из-за высокой стоимости дисплея ценника. Кроме того, первые системы электронных ценников страдали от несовершенства технологии: ценники часто выходили из строя; батарейки, от которой питался ценник, хватало на короткое время. Персонал магазина вынужден был осуществлять периодические обходы с целью замены дефектных ценников и севших батареек. К тому же первые системы электронных ценников достаточно медленно обновляли цены. Факторы дороговизны и несовершенства технологии перевешивали выгоду от применения систем электронных ценников. Период окупаемости этих систем оказывался очень длинным, поэтому широкого распространения они не получили.

С развитием технологий цена компонентов, из которых сделан ценник, снижалась, уменьшалась стоимость самого ценника, улучшалось качество его изготовления. Крупные торговые сети стали вновь обращать свое внимание на те достоинства, которыми обладают системы электронных ценников, а именно: обеспечение совпадения цены товара на полке с его ценой на кассе и эффективная автоматизация процесса изменения цен. Появление программного обеспечения оптимизации цен еще больше усилило интерес розничных операторов к электронным ценникам, поскольку совместное использование этих средств позволяет торговле добиться впечатляющих результатов в плане роста продаж и прибыли.

В настоящее время общее количество установленных в мире электронных ценников превысило два десятка миллионов. Список торговых сетей, которые используют системы электронных ценников, состоит из таких имен, как Wal-Mart, Carrefour, Metro, Albertsons, Kohl's, Safeway и мн. др [3, с.368].

Электронный ценник представляет собой компактный прибор с жидкокристаллическим экраном. Информация на него поступает по радиоканалу, для чего в торговом зале размещается специальная антенна. Сам ценник работает от миниатюрной батарейки, которой хватает на 3-5 лет работы. Существуют различные виды ценников, различающиеся размерами и количеством полей на экране, доступных для индикации различных цифровых данных: например, цены в разных валютах, текущего остатка, срока годности и пр.

Система, использующая радиоволны, "общается" напрямую с каждым ценником: когда к нему приходит сигнал от передатчика, ценник отражает этот сигнал, подтверждая тем самым изменение цены. Ценники можно устанавливать в любом месте магазина и переносить по мере надобности вместе с товаром.

Простая и гибкая система настроек может работать фактически с любым программным обеспечением магазина. Для привлечения внимания покупателей к цене товара на период скидок на ярлыке (электронном ценнике) можно включить светодиод красного цвета, частота мигания которого также задается настройками.

Система электронных ценников позволяет добиться того, что цены товаров на полках в торговом зале и на кассе совпадают в любой момент времени. Заменяв бумажные ценники электронными, объект розничной торговли может быстро и без затрат автоматизировать процесс изменения цен, исключив из него ручной труд. Изменение цены товара в каждом магазине розничной сети теперь может быть осуществлено одним нажатием клавиши. Гарантируя покупателю то, что цена на полке и на кассе одинакова, система электронных ценников помогает магазину сохранить и удержать покупателей. Благодаря ее применению уменьшается число операций проверки цены товара на кассе, повышается скорость работы кассира и, соответственно, очереди становятся короче.

Кроме того, электронные ценники могут работать в широком диапазоне температур и влажности, предоставляя розничной торговой сети возможность устанавливать их в холодильные прилавки, шкафы и витрины, а также рядом с овощами и фруктами.

Использование системы электронных ценников помогает значительно снизить расходы, связанные:

- с печатью и заменой бумажных ценников:
  - расходы на бумагу;
  - расходы на принтеры этикеток и печать ценников;

- расходы по доставке ценников в магазины сети;
  - трудозатраты на сортировку и расстановку бумажных ценников;
  - трудозатраты на исправление ошибок на бумажных ценниках.
- с проведением периодических проверок на соответствие цен на ценниках ценам в кассовой системе;
  - с управлением размещением товара на полках, а также уменьшить потери продаж из-за отсутствия товара на полках.

Планограмма магазина отображает то, какой товар какое количество места занимает на каждой полке. Торговые сети стараются найти оптимальное (по тому или иному критерию, например, объему продаж) расположение товаров на полках. Зачастую персонал магазина или представители фирм-поставщиков, которые выставляют товар на полки, могут изменить это расположение по каким-то причинам, например, выставить на пустующее место другой товар, что ведет к отклонениям от оптимального плана размещения товаров, что в свою очередь приводит к потерям [1, с.69].

**Электронные ценники** в отличие от бумажных жестко крепятся на полку и не дают персоналу отклониться от планограммы. В этом случае пустующие места остаются незаставленными другим товаром, поэтому они легко бросаются в глаза, и отсутствие нужного товара на полке становится заметным.

Электронный ценник имеет регистры памяти, в которой можно хранить другую информацию помимо цены. В регистры записывают данные о положении товара в магазине согласно планограмме (номер секции, номер полки, количество места, которые занимает товар на полке), что ускоряет его расстановку. Кроме того, персонал магазина может получать информацию о том, сколько единиц товара надо выставить на полку при пополнении содержимого полки; количество товара на складе; пороговое количество товара, при достижении которого надо делать дозаказ; дату доставки закончившегося товара.

В случае перепланировок в магазине использование электронных ценников способствует быстрому изменению расположения товаров внутри секций и изменению положения самих секций внутри магазина, поскольку ценники не привязаны к одному месту и могут легко перемещаться вместе с товаром внутри зоны покрытия сигнала.

Многие розничные торговые сети используют специальное программное обеспечение, которое занимается определением оптимальной цены на товар (оптимизацией цен). Это программное обеспечение анализирует данные по продажам каждого товара, данные по продажам товаров за определенные периоды времени (дни, недели, месяцы), данные по продажам в других магазинах сети, данные по продажам во время рекламных акций, информацию о спросе, погоде, ценах конкурентов и т.д. Используя сложные математические методы, это программное обеспечение вырабатывает оптимальную ценовую политику для каждого товара в каждом магазине, которая максимизирует маржу, прибыль, величину продаж или иной другой показатель, задаваемый для данного товара.

Чем быстрее товар станет продаваться по той оптимальной цене, которая определена для данного периода времени, тем больше выгоды получит торговая сеть.

Однако из-за того, что на изменение цены на бумажных ценниках уходит много времени и рабочей силы, субъект торговли не может в полную силу воспользоваться рекомендациями по оптимизации цен, проводя только ограниченное количество изменений цен. Электронные ценники позволяют мгновенно и без затрат изменить цену, поэтому торговые сети связывают системы электронных ценников с программным обеспечением оптимизации цен.

Преимущества внедрения и использования электронных ценников позволяют сделать вывод о том, что в ближайшем будущем электронные ценники могут стать хорошей высокотехнологичной альтернативой бумажным, позволив не только максимизировать прибыль торговых сетей, но и повысить качество и культуру обслуживания покупателей.

#### Список использованных источников:

1. Виноградова, С. Н. Коммерческая деятельность: учебник. – 2-е изд., испр. – Минск: Вышейшая школа, 2012. – 288 с.
2. Иванов, Г. Г. Организация и технология коммерческой деятельности: учеб. пособие. – М.: Академия, 2013. – 224 с.
3. Синяева, И. М. Маркетинг в коммерции: учебник / И. М. Синяева, С. В. Земляк, В. В. Синяев; под ред. Л. П. Дашкова. – 3-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2011. – 548 с.

### Управління організацією в період впровадження інновацій

Масштабні технологічні зрушення, надзвичайно стрімкий розвиток інформаційних мереж, а отже і дуже швидке поширення й отримання інформації, не лише ускладнюють роботу підприємств, а й сприяють появі абсолютно нових можливостей для організації, що ґрунтуються на інноваційному баченні. Зважаючи на вищезгадані причини кожне підприємство, незалежно від свого розміру, галузі діяльності чи організаційно-правової форми має необхідність в постійному моніторингу, аналізі та управлінні змінами, особливо у період впровадження інновацій.

Актуальність дослідження управління організацією в період впровадження інновацій полягає в тому, що сьогодні питання новаторства, інноваційної діяльності і постійних динамічних змін знаходяться в центрі уваги. Вкрай важливим постає питання ефективного запровадження інновацій, адже інновації забезпечують потрібний обсяг інвестицій, структурну перебудову підприємства та відкривають шлях новим товарам і послугам, більш досконалим і якіснішим. Тому формування та застосування концепції управління змінами, спрямованими на інноваційний розвиток, є запорукою підвищення конкурентоспроможності та рентабельності компаній.

Відомий американський фахівець з управління Пітер Друкер вказував, що «інновації» (або новаторство) – це особливий засіб, за допомогою якого досліджують зміни в економіці та суспільстві з метою використання їх у бізнесі. Тож за допомогою інновацій підприємство здатне конкурувати на ринку [1, с. 13].

Інноваційна діяльність організації – це не лише вирішення технічних завдань щодо створення нового продукту, нової технології чи удосконалення наявних, а й відбір перспективних науково-технічних досягнень, своєчасне патентування винаходів, просування наукомістких товарів на ринок.

Справді важливим складником інноваційної діяльності є робота висококваліфікованих технологів, конструкторів, маркетологів, економістів, фінансистів, які виконують специфічні функції з технологічного проектування та конструювання новаций, забезпечення фінансами науково-дослідних і проектно-пошукових робіт, калькулювання витрат ресурсів, цінового проектування, просування на ринок тощо.

Інноватор – особа, яка ініціює процес упровадження інновації і бере на себе відповідальність за його реалізацію [2, с. 33].

Справжній інноватор ініціює наукові дослідження, розробку новинки силами самого підприємства, а також придбання в інших фірм інновацій, що довели свою практичну цінність, їхнє удосконалення та зміна відповідно до особливостей організації.

Здійснення інноваційних змін в організації реалізується через систему інноваційного менеджменту.

Інноваційний менеджмент – це сукупність економічних, мотиваційних, організаційних і правових засобів, методів і форм управління інноваційною діяльністю конкретного об'єкта управління з метою одержання найоптимальнішим шляхом економічних результатів цієї діяльності. [3, с. 13].

Зміст процесу інноваційного менеджменту є відображеним у його функціях. До найважливіших варто віднести: прогнозування; формування інноваційних цілей; планування; організування.

На сьогодні, для забезпечення ефективної та успішної інноваційної діяльності треба приділяти увагу таким моментам:

- скорочення термінів розроблення та впровадження нововведень, організація роботи на основі одночасного паралельного рішення інноваційних задач.
- спрямованість всієї інноваційної діяльності на потреби споживача;
- зменшення кількості рівнів в управлінні з метою прискорення процесу «дослідження – виробництво – збут»;
- недовантаження наявного потенціалу з розрахунку на появу нових ідей і, відповідно, розширення можливостей ринку;
- установки керівників спонукають до створення в організації інноваційного клімату, особливої атмосфери, що сприяє вільному, творчому пошуку та реалізації нововведень;
- сприяння експериментаторам на всіх рівнях і у всіх підрозділах організації;
- високий рівень і постійне вдосконалення комунікацій;
- свобода думок, повага, висування ідей повинні бути гарантовані системою, що заохочує різноманіття та несхожість;
- працівники повинні бути залучені у всі фази впровадження інновацій і ухвалення;
- використання комплексних мотиваційних систем, що включають різні форми і методи матеріального заохочення творчої й інноваційної діяльності;

○ найбільшу творчу активність люди проявляють у випадку, якщо керівництво фірми підтримує в них відчуття соціальної значущості і захищеності, відповідальності і можливості професійного кар'єрного росту [4, с. 109];

Здійснення змін, впровадження інновацій завжди означає, що будуть люди, які будуть незадоволені таким ходом подій. Навіть ретельно підготовлені зміни, натикаються на опір груп чи окремих співробітників.

У процесі змін часто спостерігаються: відтермінування початку процесу змін; непередбачені затримки впровадження та інші складності, що сповільнюють зміни і збільшують витрати порівняно із запланованими; спроби саботувати зміни всередині організації чи «втопити» їх у потоці важливих справ [5, с. 415].

Для того, щоб подолати такий опір, розроблено метод, який допускає послідовне здійснення 12-ти кроків, які визначені у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1.

### 12 кроків подолання опору змінам на підприємстві

Забезпечення підтримки всіх груп влади усередині фірми
Формування стилю поведінки, орієнтованого на лідерство. Необхідність менеджерів власним прикладом зніціювати розуміння працівників у змінах (наприклад, опанування нових дисциплін)
Навмисне використання символів і термінології зміни
Визначення точок стабільності
Створення почуття незадоволеності поточним станом
Залучення співробітників до планування й здійснення перетворень. Виявлення перешкод процесу створення інновацій
Формування системи винагороди в підтримку змін
Надання можливостей для дистанціювання від стереотипів минулого
Формування чіткого уявлення відносно майбутнього стану фірми та доведення його до відома всіх працівників
Використання системного підходу
Розроблення спеціальних трансформаційних програм
Формування системи зворотного зв'язку

Головним чинником досягнення успіху на ринку будь-якої організації є постійні нововведення. На сьогодні, надзвичайно швидко скорочується життєвий цикл товарів та послуг, різко загострюється конкуренція, підвищуються вимоги споживача до продукції. Задля того, щоб вижити в таких жорстких умовах організація вимушена безперервно покращувати і перетворювати свої продукти, удосконалювати виробничі і управлінські процеси компанії.

Кожен управлінець рано чи пізно стикається із завданням подолання опору змінам. Одним із найбільш популярних методів є метод «дванадцяти кроків».

#### Список використаних джерел

1. Дудар Т. Г., Мельниченко В. В. Інноваційний менеджмент: Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
2. Скібіцький О. М. Інноваційний та інвестиційний менеджмент: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / О. М. Скібіцький – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 408 с.
3. Микитюк П. П. Інноваційний менеджмент. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 400 с.
4. Нестерова Н. А. Економіка і організація інноваційної діяльності. Курс лекцій. Донецьк: ДонНУЕТ, 2010. - 189 с.
5. Довгань Л. Є., Каракай Ю. В., Артеменко Л. П. Стратегічне управління: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 440 с.

**Дегтярєва Ж.И.**, студентка 4 курсу, група Г-41, коммерческий факультет  
**Нестерова Л. В.**, студентка 4 курсу, группа Г-41, коммерческий факультет  
**Гуменников А.П.**, старший преподаватель

*Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации (г. Гомель, Беларусь)*  
 e-mail: gumennikov@tut.by, lida.nesterova29@mail.ru

### Менеджмент внутрискладских логистических затрат отдельных производственных предприятий г. Гомеля

Одна из основных задач логистики – управление издержками по доведению материального потока от первичного источника сырья до конечного потребителя. Логистические издержки – затраты, связанные с оказанием логистических услуг [1]. Однако управлять затратами можно лишь в том случае, если их можно точно измерять. Поэтому системы учета издержек производства и обращения участников логистических процессов должны выделять

затраты, возникающие в процессе реализации функций логистики, формировать информацию о наиболее значимых затратах, а также о характере их взаимодействия друг с другом. При соблюдении названного условия появляется возможность использовать важный критерий оптимального варианта логистической системы – минимум совокупных издержек на протяжении всей логистической цепи. [2, с.35]

Складские операции имеют большое значение для деятельности практически любого предприятия. Западная практика свидетельствует о том, что общие логистические затраты на создание и поддержание запасов в складской системе складываются из следующих основных групп:

- капитальные затраты;
- затраты на хранение;
- затраты на текущее обслуживание запасов;
- стоимость рисков, связанных с запасами. [3, с. 590]

Очень важно правильно и рационально организовать складское хозяйство, однако на белорусских предприятиях одной из основных проблем при этом является низкий уровень управления затратами, на многих из них отсутствует оперативный учет и анализ логистических складских затрат, поэтому затрудняется выявление направлений снижения затрат.

Объектом исследования являются производственные предприятия г. Гомеля: открытое акционерное общество «Гомельский жировой комбинат» и открытое акционерное общество «Гомельский завод станочных узлов». На данных предприятиях исследовались внутрискладские логистические затраты на складах готовой продукции.

Цель проведенного исследования – разработка направлений повышения уровня управления затратами и оптимизация отдельных внутрискладских логистических затрат.

Следует отметить что открытое акционерное общество «Гомельский жировой комбинат» – это крупнейшее современное государственное предприятие масложировой отрасли в Республике Беларусь. Основным видом деятельности предприятия является производство растительных масел, маргарина, майонеза и кетчупа, хозяйственного и туалетного мыла, саломаса [4]. Одним из складов готовой продукции комбината является склад майонеза. На складе, общей площадью 1080 м<sup>2</sup> (полезная площадь – 504 м<sup>2</sup>), работает 10 штатных единиц персонала, в том числе: заведующий складом, 2 кладовщика, 2 грузчика-комплектовщика и 5 грузчиков.

Затраты на складское хранение на складе готовой продукции ОАО «Гомельский жировой комбинат» включают в себя все затраты на содержание склада, имущества, технику и персонал, задействованных в технологическом процессе (рисунок 1).



Рисунок 1 – Структура затрат на складе готовой продукции ОАО «Гомельский жировой комбинат» в 2014 году

Открытое акционерное общество «Гомельский завод станочных узлов» производит металлорежущие станки и комплектующие к ним. Первую продукцию общество выпустило в 1961 году. Завод имеет в своем распоряжении собственную складскую базу. Склады разнообразны, как по виду конструкции складских зданий (сооружений), так и по созданию определенных режимов хранения [5]. Склад готовой продукции предприятия полностью механизированный, полезная площадь склада 155 м<sup>2</sup>, на нем работает 7 человек, используются кран-штабелер (грузоподъемность 2 т) и автопогрузчик (грузоподъемность 5 т). Размещение стеллажей на складе готовой продукции представлено на рисунке 2.

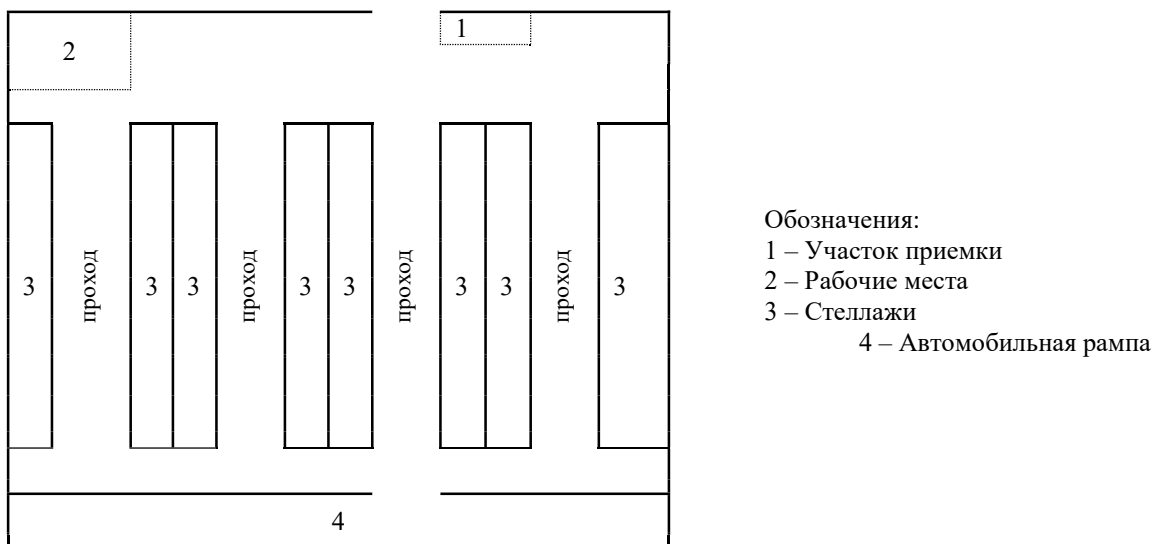


Рисунок 2 – Размещение стеллажей на складе готовой продукции ОАО «Гомельский завод станочных узлов»

В процессе анализа и изучения внутрискладских логистических затрат данных производственных предприятий г. Гомеля были выявлены следующие слабые стороны:

1. отсутствует учет оперативных складских логистических затрат;
2. нерациональное использование складских площадей и объемов в результате неправильно организованной системы хранения;
3. значительные и нерациональные затраты на электрообеспечение выполнения складских операций;
4. значительные простои транспорта при погрузке готовой продукции;
5. наличие потерь и хищений на складе готовой продукции.

Для того чтобы повысить эффективность управления внутрискладскими логистическими затратами и оптимизировать некоторые статьи затрат на отдельных производственных предприятиях г. Гомеля можно предложить следующие направления совершенствования:

1) учет оперативных складских логистических затрат не ведется на всех исследуемых предприятиях. Так как в ОАО «Гомельский жировой комбинат» практически во всех подразделениях используется программное обеспечение класса ERP «Галактика ver.5.82», для получения возможности анализа структуры и изменения затрат на складе необходимо осуществить его доработку и настройку. В ОАО «Гомельский завод станочных узлов» предлагается приобрести программное обеспечение «1С-Логистика: Управление складом 3.0» для автоматизации управления складским хозяйством предприятия. Так, в ОАО «Гомельский завод станочных узлов» при первоначальных затратах на покупку и внедрение программного обеспечения составят 31,8 млн. рублей, годовая экономия времени на выполнение складских операций составит не менее 12,5%, что позволит получить годовой Экономический эффект не менее 9,1 млн. рублей и обеспечит окупаемость проекта за 3,5 года.

2) нерациональное использование складских площадей наблюдается на каждом исследуемом предприятии. Для повышения степени использования складских площадей и снижению затрат на хранение в ОАО «Гомельский жировой комбинат» рекомендуется изменить схему размещения грузов, в ОАО «Гомельский завод станочных узлов» – использовать мобильные стеллажи.

Так, в ОАО «Гомельский жировой комбинат» было установлено, что уменьшив ширину проходов и проездов, и использовав площадь вокруг колонн, можно увеличить емкость склада на 38% до 355 поддонов. Это не только снизит удельные затраты на единицу хранимого груза, но и даст возможность увеличить грузооборот склада, не прибегая при этом к реконструкции.

В ОАО «Гомельский завод станочных узлов» предлагается установить мобильные стеллажи. Они обладают меньшим весом, чем цельные сварные стеллажи и требуют только один проход для подъемно-транспортного оборудования. Благодаря установке таких стеллажей на параллельные близкорасположенные рельсы нагрузка на пол распределяется равномерно, поэтому данный тип стеллажей подходит даже для помещений со стандартными не усиленными межэтажными перекрытиями (рисунок 3)

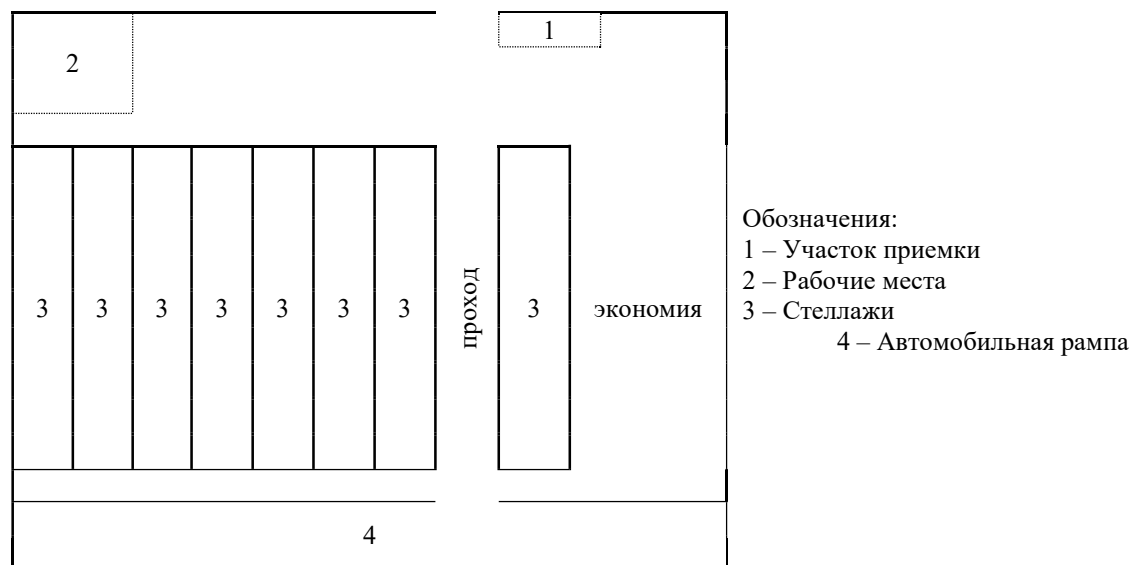


Рисунок 3 – Рекомендуемое размещение стеллажей на складе готовой продукции ОАО «Гомельский завод станочных узлов»

Затраты на покупку и установку мобильных стеллажей составят 216,0 млн. рублей, доход от сдачи в пункт приема металлолома имеющихся стеллажей – 16 млн. руб. Если предприятие предоставит неиспользуемую площадь в аренду, при средней ставке арендной платы организация сможет получить не менее 56 млн. рублей дохода в год, что окупит проект за 3 года.

3) значительные и нерациональные затраты на электрообеспечение выполнения складских операций отмечаются на производственных предприятиях в области освещения. Так, на каждом предприятии не используются наиболее экономичные светодиодные лампы: в ОАО «Гомельский жировой комбинат» используют люминесцентные лампы, в ОАО «Гомельский завод станочных узлов» – только лампы накаливания (таблица).

Таблица – Сравнительная характеристика затрат на искусственное освещение складов до и после внедрения мероприятия

Показатели	ОАО «Гомельский жировой комбинат»	ОАО «Гомельский завод станочных узлов»
Текущие годовые затраты на освещение склада готовой продукции, млн.руб.	1,4	2,6
Годовые затраты на освещение склада при использовании светодиодных ламп, млн.руб.	0,6	0,3
Срок окупаемости, лет	2,6	0,6

4) значительные простои транспорта при погрузке готовой продукции наблюдаются на одном из складов готовой продукции производственного предприятия, что требует оптимизации погрузочно-разгрузочных работ. На данном складе предлагается использовать погрузчик, относящийся к другому складу готовой продукции этого предприятия. При использовании двух погрузчиков при отгрузке готовой продукции экономия затрат на простой автомобильного транспорта составит 1,8 млн. рублей в год.

5) наличие потерь и хищений наблюдается на складе готовой продукции одного из предприятий, что требует внедрения системы видеонаблюдения. Это позволит практически полностью исключить риск хищений и устанавливать виновных в порче продукции. Стоимость приобретения оборудования, его установки и наладки в ценах 2015 г – 6,1 млн. руб., расчетный срок окупаемости – 14 месяцев.

Внедрение данных мероприятий на ОАО «Гомельский жировой комбинат» и на ОАО «Гомельский завод станочных узлов» позволит повысить управляемость затрат и оптимизировать внутрискладские логистические затраты, а значит и повысить эффективность логистики предприятий.

**Список использованных источников:**

1. СТБ 2133-2010 Логистическая деятельность. Термины и определения. – Введ. 2011-04-28. – М.: Изд-ва стандартов, 2011. – 24 с.
2. Гаджинский, А. М. Логистика: Учебник для высших и средних специальных учебных заведений.— 2-е изд. / Гаджинский А.М.— М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1999. — 228 с.
3. Сергеев, В.И. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов/ В.И. Сергеев. – М.: Инфра, 2005. – 976 с.
4. ОАО «Гомельский жировой комбинат» – 80 лет развития // Хлебопёк. – 2012. – № 4. – С. 16-17.
5. Гомельский завод станочных узлов [Электронный ресурс] Загл. с экр. / Режим доступа свободный: <http://gzsu.by>.– Дата доступа: 01.10.2015.

**Дорошко В.Н.**, аспирант  
кафедры мировой и национальной экономики  
Научный руководитель: **Лебедева С.Н.**, д.э.н., профессор  
*Белорусский торгово-экономический университет*  
*потребительской кооперации (г. Гомель, Республика Беларусь)*  
e-mail: [vetal.doroshko@gmail.com](mailto:vetal.doroshko@gmail.com)

**Особенности оценки стоимости деловой репутации организации методом избыточных прибылей в инфляционной экономике**

В современных условиях ведения все большее влияние на стоимость бизнеса оказывают нематериальные активы (далее – НМА). Особое место в их составе занимает деловая репутация (термин, закрепленный в белорусском законодательстве) или ее аналог в международной практике оценки бизнеса – гудвилл (от англ. goodwill – добрая воля). Так, в соответствии со стандартом оценки бизнеса BVS-I (Business Valuation Standards), утвержденным Американским обществом оценщиков (American Society of Appraisers), гудвилл определяется как «доброе имя» организации и включает в себя широкий ряд нематериальных компонентов, как идентифицируемых, так и неидентифицируемых в бухгалтерском учете [1]. Так, наиболее полный перечень объектов, которые относят к НМА или расходам будущих периодов приведен в американском стандарте бухгалтерского учета US GAAP FAS № 142 «Бухгалтерский учет гудвилла и нематериальных активов» (таблица 1).

**Таблица 1 – Состав НМА и расходов будущих периодов по US GAAP FAS № 142 «Бухгалтерский учет гудвилла и нематериальных активов»**

Объекты, учитываемые как нематериальные активы	Объекты, учитываемые как расходы будущих периодов
Фирменные наименования	Реклама и пропаганда
Авторские права	Авторские авансы
Обязательства не вступать в конкуренцию	Затраты на разработку программных продуктов
Лицензии и франшизы	Эмиссионные расходы
Гудвилл	Маркетинговые исследования
Права на эксплуатацию	Организационные расходы
Патенты	Расходы по подготовке кадров
Документированные консультации	Затраты на ремонт
Торговые марки	Судебные расходы
Технологии, рецепты, формулы, чертежи и прототипы	Стоимость научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ
Компьютерное программное обеспечение (при условии обособленности от аппаратных средств)	

*Примечание.* Источник: [7].

Вместе с тем, следует заметить, что для континентальной (в том числе и белорусской) модели бухгалтерского учета состав расходов будущих периодов строго регламентирован и ограничен расходами на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, освоение новых видов продукции, расходами на проведение мелiorативных работ.

Для белорусского законодательства дополнительно возникает вопрос непризнания бухгалтерским учетом деловой репутации в качестве самостоятельного НМА, возникающего при совершении сделки купли-продажи бизнеса, что делает невозможным отражение стоимости деловой репутации приобретенной организации в бухгалтерском балансе организации-покупателя. Несмотря на очевидные барьеры в национальном законодательстве,



значимость оценки стоимости деловой репутации для принятия управленческих решений не теряет своей актуальности. В условиях ужесточения конкуренции зачастую только уникальные активы способны обеспечить преимущество в части эффективности ведения финансово-хозяйственной деятельности, а деловая репутация по своей природе является действительно уникальным активом, копирование которого практически невозможно, что дает новому собственнику готовое преимущество.

Вместе с тем, с течением времени деловая репутация (как и любой другой актив) имеет свойство обесцениваться. Только процесс изменения первоначальной (на момент приобретения) стоимости в отличие от других активов протекает неравномерно и во многом зависит от качественных факторов: изменения деловой репутации первых лиц, разрушения корпоративной культуры, изменения ценностных приоритетов потребителей. Все это делает процесс стоимостной оценки деловой репутации значительно сложнее, чем любого другого актива, так как требуется трансформировать иррациональные факторы ожиданий в стоимостную форму будущих реальных экономических выгод.

В современной практике стоимостной оценки деловой репутации все методы можно условно разделить на две группы: оценка фактической величины стоимости деловой репутации на основе данных бухгалтерской отчетности (используется непосредственно при проведении сделки купли-продажи бизнеса) и прогнозирование будущей стоимости деловой репутации на основе экстраполяции фактических данных бухгалтерской отчетности (используется продавцом для оценки рыночной стоимости бизнеса в случае его продажи в будущем или инвестором для оценки целесообразности приобретения бизнеса).

Наиболее распространенным методом прогнозирования будущей стоимости деловой репутации на основе экстраполяции фактических данных бухгалтерской отчетности является метод избыточных прибылей, который показывает способность организации получать в будущие периоды большую прибыль, чем среднеотраслевая, используя при этом неизменный набор активов.

Данный метод включает в себя пять этапов. На первом этапе производится определение чистой прибыли будущих периодов ( $NP_{БП}$ ) на основе данных отчета о прибылях и убытках за некоторый промежуток времени (как правило, 3 – 5 лет):

$$ЧП_{БП} = \frac{\sum_{i=1}^n ЧП_i \times \bar{T}_{ЧП}}{t}, \quad (1)$$

где  $ЧП_i$  – чистая прибыль  $i$ -го года;

$\bar{T}_{ЧП}$  – среднегодовой темп роста чистой прибыли, %

$t$  – временной интервал, лет [2, с. 76].

На втором этапе производится расчет среднеотраслевой рентабельности ( $Re_{cp.}$ ), которая выступает верхней границей экономической эффективности использования активов организациями, находящимися в тождественных условиях. В качестве источника информации используются статистические данные о средней величине чистой прибыли и активов, сформированными организациями в течение анализируемого периода:

$$Re_{cp.} = \frac{\overline{ЧП} \times \bar{T}_{ЧП}}{\bar{A} \times \bar{T}_A}, \quad (2)$$

где  $\overline{ЧП}$  – средняя величина чистой прибыли;

$\bar{A}$  – средняя величина активов;

$\bar{T}_{ЧП}$  – среднегодовой темп роста чистой прибыли, %;

$\bar{T}_A$  – среднегодовой темп роста активов, % [2, с. 78]

На третьем этапе производится расчет прогнозной величины чистой прибыли при сложившемся в отрасли нормальном уровне рентабельности. Расчет прогнозной величины чистой прибыли ( $ЧП_{прогн.}$ ) представляет произведение прогнозной величины активов оцениваемой организации на фактически сложившуюся среднеотраслевую рентабельность:

$$ЧП_{\text{Прогн}} = БСА_{\text{Прогн}} \times Re_{\text{ср}}, \quad (3)$$

где  $БСА_{\text{прогн}}$  - прогнозируемая величина активов организации [2, с. 79]

На четвертом этапе определяется превышения расчетной чистой прибыли будущих периодов исследуемой организации над расчетным прогнозным уровнем чистой прибыли в следующем учетном периоде. Превышение прибыли  $\Delta ЧП$  исчисляется как разность оценочного показателя прибыли организации следующего учетного периода и прогнозной прибыли, определенной на третьем этапе, причем оценочный показатель определяется как произведение доходности организации, определенной на основе данных прошлых периодов, и балансовой стоимости ее активов:

$$\Delta ЧП = \left( \frac{ЧП_{\text{БП}}}{A_{\text{ПП}}} \times БСА_{\text{прогн.}} \right) - ЧП_{\text{прогн.}}, \quad (4)$$

где  $\frac{ЧП_{\text{БП}}}{A_{\text{ПП}}} \times БСА_{\text{прогн.}}$  - оценочный показатель чистой прибыли [2, с. 80]

На пятом, заключительном этапе производится расчет стоимости деловой репутации организации. Расчет деловой репутации является количественным отражением превышения чистой прибыли организации над среднеотраслевым уровнем. На данном этапе наиболее сложным аспектом является прогнозирование срока сохранения возможности получения организацией сверх нормальной прибыли. Период превышения, по мнению А.П. Иванова, «зависит от длительности действия факторов, определяющих наличие деловой репутации. Но поскольку они носят в большинстве качественный, а иногда и иррациональный характер, то их учет зачастую возможен лишь в вероятностной плоскости» [4, с.75]. Вместе с тем, их проявление в процессе стоимостной оценки находит отражение в выборе ставки дисконтирования для приведения стоимости будущих денежных потоков к настоящему моменту времени. Кроме того, для целей управленческого учета менеджерам необходимо четко понимать, какие именно элементы участвуют в образовании деловой репутации и какова цена формирования деловой репутации.

По мнению автора исследования формирование деловой репутации происходит при участии материального, человеческого и структурного капитала, которые вместе образуют репутационный капитал организации. Так, материальный капитал следует понимать как чистую стоимость физических активов, которые прямо или косвенно участвуют в добавленной стоимости, а именно: долгосрочные активы (кроме нематериальных активов) и краткосрочные активы (кроме расходов будущих периодов), которая представляет разность между балансовой стоимостью соответствующей группы материальных активов и обязательств:

$$MC = LA + SA - SL, \quad (5)$$

где  $LA$  (*long-term assets*) – балансовая стоимость долгосрочных активов (за исключением балансовой стоимости НМА, стоимости НМА, переданных в финансовый лизинг, долгосрочной дебиторской задолженности);

$SA$  (*short-term assets*) – балансовая стоимость краткосрочных активов (за исключением расходов будущих периодов);

$SL$  (*short-term liabilities*) – сумма краткосрочных обязательств (за исключением доходов будущих периодов, резервов предстоящих платежей) [3, с. 147]

К человеческому капиталу относятся активы, которые являются продуктом интеллектуальной деятельности персонала организации: нематериальные активы, нематериальные активы, переданные в финансовый лизинг, расходы будущих периодов. Расчет стоимости человеческого капитала предполагает определение чистой стоимости нематериальностей, созданной в организации за отчетный период:

$$HC = IA + FPC - FPI - IPR, \quad (6)$$

где  $IA$  (*intangible assets*) – балансовая стоимость нематериальных активов (включая стоимость НМА, переданных в лизинг);

$FPC$  (*future payments costs*) – расходы будущих периодов;

$FPI$  (*future period incomes*) – доходы будущих периодов;

$IPR$  (*impending payments reserves*) – резервы будущих платежей [3, с. 149].

К инфраструктурному капиталу относят те капитальные ресурсы, которые участвуют в поддержании инфраструктуры организации в надлежащем состоянии, а также участвуют в расширенном воспроизводстве пассивной части долгосрочных активов: амортизация, резервы финансовых средств, направляемых на капитальные вложения, реинвестируемая в основные фонды часть чистой прибыли:

$$SC = LFA + LL + RINP + A, \quad (7)$$

где  $LFA$  (*long-term assets funding*) – вложения в долгосрочные активы;

$LL$  (*long-term liabilities*) – сумма долгосрочных обязательств (за вычетом доходов будущих периодов и сумм резервов предстоящих платежей);

$RINP$  (*net profit reinvested part*) – реинвестируемая часть чистой прибыли;

$A$  (*amortizing*) – амортизационные отчисления [3, с. 154].

Связь репутационного капитала с процессом определения стоимости деловой репутации проявляется при использовании метода избыточных прибылей следующим образом: с одной стороны репутационный капитал обеспечивает более высокую по сравнению со среднеотраслевой рентабельность оцениваемой организации, с другой стороны его средневзвешенная стоимость выступает в качестве ставки дисконта.

По мнению автора, в качестве цены материального капитала выступает средняя расчетная ставка по краткосрочным кредитам, за счет которых он формируется. В качестве цены человеческого капитала выступает норма доходности по вложениям в долгосрочные активы. Для инфраструктурного капитала ценой выступает средняя расчетная процентная ставка по долгосрочным кредитам или среднее значение нормы амортизации. Таким образом, формула расчета средневзвешенной стоимости репутационного капитала ( $ССК_{PK}$ ) пример вид:

$$ССК_{PK} = P_{MK} \times D_{MK} + P_{ЧК} \times D_{ЧК} + P_{СК} \times D_{СК}, \quad (8)$$

где  $P_{MK}$  – цена формирования материального капитала, %;

$D_{MK}$  – удельный вес материального капитала, %;

$P_{ЧК}$  – цена формирования человеческого капитала, %;

$D_{ЧК}$  – удельный вес человеческого капитала, %;

$P_{СК}$  – цена формирования структурного капитала, %;

$D_{СК}$  – удельный вес структурного капитала, %.

В инфляционной экономике немаловажно провести корректировку ставку дисконта на инфляционные ожидания, чтобы предотвратить переоценку будущих доходов организации. Для корректировки рекомендуется использовать формулу Фишера, в таком случае ставка дисконта с учетом инфляционных ожиданий примет вид:

$$d = CCC_{PK} + I + CCC_{PK} \times I, \quad (9)$$

где  $I$  – годовая ставка инфляции, % [5, с. 91].

Отсюда, можно вывести формулу расчета стоимости деловой репутации методом избыточных прибылей с использованием в качестве ставки дисконта средневзвешенной стоимости репутационного капитала:

$$ДР = \frac{\Delta ЧП \times n}{(1 + d)^n}, \quad (10)$$

где  $n$  – прогнозируемый срок получения чистой прибыли, сверх нормального (среднеотраслевого) уровня, лет;

$d$  – ставка дисконта, %.

На этапе расчета стоимости деловой репутации имеется проблемный аспект определения возможного срока получения чистой прибыли, выше среднеотраслевого уровня. Временной интервал получения сверхприбыли зависит от факторов, которые способствуют ее получению, а они, как правило, носят качественный, а зачастую и иррациональный (поведенческий) характер, следовательно, их перевод во временные рамки практически невозможен. В большинстве случаев для определения периода действия таких факторов используется экспертный

метод оценок. Но, следует заметить, что он носит субъективный характер, что повышает вероятность ошибочного вывода о сроках полезного действия качественных и поведенческих факторов.

В качестве альтернативного способа определения срока сохранения уровня чистой прибыли, выше среднеотраслевого, автором предлагается опираться на оставшиеся сроки полезного использования НМА, находящиеся в собственности организации, определяемые на последнюю отчетную дату. Данный способ позволяет рассчитать среднее время участия нематериального имущества организации в создании сверхприбыли. Общий вид формулы расчета приведен ниже:

$$n = \frac{\sum_{i=1}^n HMA_{СПИ_i}}{q} \quad (11)$$

где  $HMA_{СПИ_i}$  - срок полезного использования  $i$ -го вида НМА.;

$q$  – количество видов НМА, находящихся в собственности организации [6, с. 55].

#### Список использованных источников:

1. BVSI General Requirements for Developing a Business Valuation: issued Business Valuation Committee, July, 2008 – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [www.bvappraisers.org](http://www.bvappraisers.org) – Дата доступа: 08.12.2015.
2. Van Ark B. The Measurement of Productivity: What Do the Numbers Mean In Fostering Productivity – ed. G. Gelauff, L. Klomp, S. Raes and T. Roelandt, Elsevier. – 2006. – 164 с.
2. Edvinsson L., Malone M. Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding its Hidden Brainpower / L. Edvinsson, M. Malone – HarperCollins Publishers, 2005 – 347 с.
3. G.B. Sprinkle, L.A. Meins The New Organizational Wealth: Managing and Measuring Knowledge – Based Assets / K.-E Sveiby, San-Francisco: Berrett-Koehler Publishers Inc, 2007 – 369 с.
4. Иванов, А.П. Деловая репутация: факторы неопределенности и риска / А.П. Иванов // Финансы, 2013 – № 3 – с. 74-79.
5. Мартин Г., Хетрик С. Корпоративные репутации, брендинг и управление персоналом. Стратегический подход к управлению человеческими ресурсами; пер. с англ. – М.: ООО «Группа ИДТ», 2008. – 336 с.
6. Measuring Knowledge Management in the Business Sector: First Steps – OECD Publishing (ed. Starrovik and Marr), 2007 – 184 с.
7. Statement of Financial Accounting Standards No. 142 Goodwill and Other Intangible Assets: issued Financial Accounting Standards Board, June 2001 – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [www.fasb.org](http://www.fasb.org) – Дата доступа: 07.12.2015.

**Дубень А.Н.**, магистрант, группа ЕР-21,  
факультет экономики и управления

Научный руководитель: **Климович Л.К.**, к.э.н., доцент

*Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации  
(г. Гомель, Республика Беларусь)*

e-mail: meo-428@mail.ru

### Влияние качеств персонала на эффективность менеджмента

Переход страны к инновационной экономике, выход на мировой уровень требует от предприятий повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и современных методов набора, найма и отбора персонала. В связи с этим меняются отношения между руководителями организаций, между руководителем и подчинёнными, между всеми работниками внутри организации. Меняется отношение и к персоналу организации, т.к. социальная направленность экономических реформ поворачивает их лицом к человеку, персоналу организации. Управление человеческими ресурсами – это деятельность, выполняемая на предприятиях, которая способствует наиболее эффективному использованию рабочих и служащих для достижения организационных и личных целей.

Экономика современной Белоруссии предъявляет серьезные требования к найму, отбору, повышению квалификации, аттестации работников и руководителей предприятий, фирм, организаций. Ответственность за общее руководство трудовыми ресурсами в крупных организациях обычно возложена на профессионально подготовленных работников отделов кадров. Для того чтобы такие специалисты могли активно содействовать реализации целей организации, им нужны не только знания и компетенция в своей конкретной области, но и осведомленность о нуждах руководителей низшего звена.

Развитие экономических отношений формирует социальный заказ на качественно новый тип руководителя, что предполагает создание научно обоснованной модели деятельности, которая необходима как цель при

формировании, и как критерий при оценке современного руководителя. Основными тенденциями являются: формализация методов и процедур отбора кадров, разработка научных критериев их оценки, научный подход к анализу потребностей в управленческом персонале, выдвижение молодых и перспективных работников, повышение обоснованности кадровых решений и расширение их гласности, системная увязка хозяйственных и государственных решений с основными элементами кадровой политики.

Общая способность к управленческой деятельности предполагает следующие управленческие черты и умения, присущие сильным руководителям: умение решать «нестандартные» управленческие проблемы, не имеющие готовых рецептов решения, связанные с конкретными, иногда и конфликтными ситуациями. Решения должны быть направлены на разрешение конфликтов. Чем более сильным является руководитель, тем менее он конфликтен.

Чтобы стать эффективным руководителем и приобрести самосознание такого руководителя, нужно, как правило, пройти все ступени должностной лестницы. Сильный руководитель творчески подходит к распоряжениям вышестоящего руководителя, и если он не согласен с ними, то свои контраргументы тщательно обосновывает. Руководителю предоставлено право решать вопросы подбора и расстановки кадров в своем подразделении, эффективность этих решений находится в прямой зависимости от управленческих способностей руководителя. Каждого руководителя и специалиста может оценить по его деловым, профессиональным качествам только руководитель или специалист более высокой квалификации.

Для всех организаций – больших и малых, коммерческих и некоммерческих, промышленных и действующих в сфере услуг, управление персоналом имеет важное значение. Без людей нет организации. Без эффективности руководителей и сотрудников ни одна организация не сможет достичь своих целей и выжить. Несомненно, что управление трудовыми ресурсами является одним из важнейших аспектов теории и практики управления.

Управление персоналом – жизненно обусловленная стратегическая функция, в течение XX века сформировавшаяся в самостоятельную структуру в ходе эволюции многообразных форм управления. Основной мерой прогресса и развития деятельности в условиях конкуренции является человек с его потребностями, мотивациями и конкретными интересами.

Чтобы определить критерии отбора персонала, следует ясно сформулировать качества работника, необходимые для соответствующего вида деятельности. Критерии следует формировать так, чтобы они всесторонне характеризовали работника: опыт, здоровье и личностные характеристики. “Эталонные” уровни требований по каждому критерию разрабатываются исходя из характеристик работников, хорошо справляющихся со своими обязанностями. При подборе сравниваются деловые и другие качества работника с требованиями рабочего места. При этом преследуются две цели: формирование активно действующих трудовых коллективов в рамках структурных подразделений и создание условий для профессионального роста каждого работника.

Обладающий высокими компетенциями и деловыми качествами руководитель должен: уметь проводить квалифицированный анализ ситуации; разбираться в сложной обстановке; точно воспринимать предписания вышестоящих руководителей; разрабатывать альтернативные решения с последующим выбором наиболее результативного; своевременно определить содержание действий, требуемых для разрешения возникающих проблем; ясно ставить задачи перед подчиненными и осуществлять эффективный контроль их исполнения; проявлять волю и настойчивость в преодолении возникающих трудностей.

Компетентность понимается как доскональное знание своего дела и выполняемой работы, как понимание связей различных явлений и процессов, как нахождение возможных способов и средств достижения намеченных целей. Руководитель не может в одинаковой степени быть компетентным по всем вопросам, в решении которых он принимает участие. Однако руководителю не обойтись без профессиональных знаний, достаточных для ясного понимания целей, для восприятия новых идей, для квалифицированного анализа в возникающих ситуациях и для принятия по ним обоснованных решений. Некомпетентный руководитель вынужден имитировать полезную деятельность, ибо неспособен к реальным и ответственным действиям.

Организаторские способности во многом определяются природными задатками, но они также приобретаются в процессе учебы и работы. Таким образом, чтобы стать руководителем, недостаточно одной компетенции, то есть суммы знаний, позволяющих глубоко разбираться в деле и решать возникающие проблемы. Для реализации самой компетенции и осуществления принятых решений необходимы также организаторские способности, то есть навыки налаживания совместной работы многих людей и умение добиваться выполнения принятых решений.

Многообразие требований к руководителям может быть сведено в три группы: мировоззренческие, деловые, нравственно-психологические. Важно не только правильно установить объективные требования профессиональной пригодности руководителя. Не менее важно разработать методы их распознавания у людей, овладеть обоснованной технологией оценки и отбора кадров.

Мировоззренческие качества человека — это система ценностей, которая определяется его знаниями, логикой мышления и поведения, должным образом ориентированной волей, вынуждающей действовать по внутреннему убеждению, так как повелевает долг и совесть.

Ценности — это то, что для человека является важным, значимым, стоящим. Они определяют его отношение к различным атрибутам (значимым признакам) жизни: общественным, материальным, духовным. Ценности человека — это его точка зрения, которой он готов твердо придерживаться, за нее бороться и ее совершенствовать. Ценности не являются чем-то, что можно увидеть, и поэтому они ускользают от понимания. Их можно распознать, только изучая реакции и подходы, лежащие в основе поведения человека. Ценности можно определить, рассматривая отношение человека к следующим атрибутам жизни: к власти (с уважением, подвергая сомнениям...); к результату работы; к риску; к помощи другим; к жизни и работе; к поощрению и наказанию; к удовольствиям и т.д.

Некоторые ценности могут разделяться всеми членами общества, другие не разделяются. Может быть полная поддержка взглядов, согласие с взглядами, способность мириться или полное несогласие. Выработка ценностных установок человека происходит довольно сложным путем воспитания, наблюдений, жизненного опыта.

По мере накопления опыта характер ценностей для человека может меняться. При выборе руководителя важно знать, какими нравственными и духовными правилами человек руководствуется в жизни, работе, общении; каковы его идеалы, ценностные ориентиры. Под мировоззренческими качествами руководителя понимаются его идейные убеждения и взгляды, его преданность делу, его жизненная позиция (жизненная философия), которая образует определенную систему ценностей и идеалов. В решении многих вопросов, с которыми встречается руководитель, обычно имеется несколько альтернативных вариантов решений.

Этические нормы — это соблюдение норм, прежде всего деловой этики, то есть этические нормы поведения менеджера в рыночной экономике должны подчиняться его высоким нравственным принципам и идеалам и соответствовать возрастающим требованиям корпоративной культуры организации. Применительно к управлению организацией речь, прежде всего, должна идти о следующем:

максимизация прибыли не должна достигаться за счет разрушения окружающей среды;

в конкурентной борьбе следует использовать лишь «дозволенные приемы», то есть соблюдать правила рыночной игры;

справедливое распределение благ;

личный пример соблюдения этических норм на работе и в быту;

дисциплинированность и моральная устойчивость.

Личные ресурсы руководителя — это информация и информационный потенциал в целом, время и люди. Умело используя эти ресурсы, руководитель получает высокие результаты, постоянно повышая конкурентоспособность руководимой им организацией. На эффективность управления влияют: умение определить темперамент и характер подчиненных; умение управлять собой; умение оценить и подобрать работоспособный персонал; умение видеть и обеспечивать перспективу развития своего коллектива; изобретательность и способность к инновациям; высокая способность влиять на окружающих.

Развитие коллектива — процесс постоянный, он продолжается и выражается в развитии творческих сил коллектива, самоуправлении, укреплении социально-психологического климата и усилении социальной сферы.

#### Список использованных источников:

1. Ермоличик, Е.В. Совершенствование оценки управленческих кадров потребительской кооперации Республики Беларусь : монография. — Гомель : БТЭУ, 2008. — 168 с.
2. Немогай Н.В. Конкурентоспособность предприятия: учеб. пособие/Н.В. Немогай, Н.В. Бонцевич. — Минск: ИВЦ Минфина, 2013. — 464 с.

**Емельянова Е.С.**, студентка 3 курса,  
группа 1371 Л, факультет экономики и права  
Научный руководитель: **Исайчикова Н.И.**, к.э.н., доцент  
*Гомельский филиал Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)*  
e-mail: natalyiii@mail.ru

### Партизанский и вирусный маркетинг

Все большую популярность на рынке Республики Беларусь приобретают партизанский и вирусный маркетинг. Партизанский маркетинг многими рассматривается в качестве малобюджетного (или малозатратного) маркетинга, позволяющего обеспечивать эффективное достижение промоции товара или услуги, привлечения новых клиентов и увеличения прибыли без вложения денег либо при минимизации вложения.

Возникновение термина «партизанский маркетинг» обязано американцу Джею Конраду Левинсону, описавшему теоретические основы такого маркетинга в одноименной книге. Название (немного с военным оттенком) связано с тем, что партизанский маркетинг первоначально задумывался как инструкция по выживанию для малых фирм, которым приходится соперничать («воевать») с крупными компаниями без наличия у них достаточных ресурсов.

Левинсоном было предложено использование набора простых и относительно недорогих приемов, посредством которых небольшие компании могут оказаться в состоянии не проиграть крупным рыночным игрокам. Данные приемы призваны создавать отличные от привычных мотивы совершения клиентами покупок.

Согласно традиционному маркетингу вначале клиенту следует прийти к осознанию какой-то проблемы, а затем принять предложенный маркетингом способ ее решения. «Партизанский» подход состоит в провоцировании клиентов на испытание ими сильных эмоций, влияние которых обеспечивает покупку.

Развитие партизанского маркетинга привело к расширению набора его методов и некоторому изменению его трактовки. Под мероприятиями партизанского маркетинга принято в настоящее время понимать мероприятия неординарные (в сравнении с традиционными). При применении партизанского маркетинга допускаются использование провокационных и даже скандальных акций, способствующих созданию эффектности представления товаров потенциальным клиентам.

Общие принципы партизанского маркетинга раскрыты в таблице 1 [1, с.35].

Таблица 1 – Принципы партизанского маркетинга

Принцип	Характеристика
Убеждения в том, что нельзя строить маркетинг только на собственной реальности, потому что каждый человек (потребитель) обладает своей собственной, кардинально отличной от других, реальностью	На данном принципе основывается партизанский маркетинг, основанный на психологии и, прежде всего, нейролингвистическом программировании (НЛП) законов человеческого поведения, «Партизаны» не особенно склонны полагаться на опыт при построении маркетинговых стратегий в силу их убежденности, что люди обычно при планировании своих предстоящих поступков не ориентируются на свое прошлое
Рассмотрения маркетинга как круга	Теоретиками партизанского маркетинга рассматривается маркетинг в качестве круга, стартующего с идей для получения прибыли и продолжения с целью достижения увеличения числа клиентов (лояльных и постоянных). Если же маркетинг не является кругом, то он представляется прямой линией, непременно ведущей компанию к банкротству
Оценивания результативности деятельности компании посредством прибыли	«Партизаны» рассматривают прибыль (а не рост продаж) в качестве единственного критерия, посредством которого следует оценивать результативность деятельности компании
Нацеленности на кооперацию	«Партизаны» не приветствуют конкуренцию с другими компаниями
Нацеленности на каждого потребителя персонально, а не на группу	Следование данному принципу предусматривает выстраивание добротных и долгосрочных взаимоотношений с каждым из клиентов. Это означает персонализированность. К примеру, при прямой рассылке рекомендуется не указывать в письме «директору по маркетингу», а обращаться по имени
Нахождения компанией своей рыночной ниши	«Партизаны» не приветствуют диверсификации бизнеса, считая ее опасной для компании. Каждая компания, по их мнению, нуждается в нахождении своей рыночной ниши, что предусматривает ее функционирование в качестве «большой рыбы в маленьком пруду»
Приоритета личных взаимоотношений с клиентом	«Партизаны» ориентированы на диалог и тесные связи с каждым потребителем Это говорит о чрезвычайно высокой оценке «партизанами» значимости для бизнеса клиента К примеру, предоставление максимума информации на сайте компании
Продумывания каждого слова в общении с клиентом	Это говорит о чрезвычайно высокой оценке «партизанами» значимости для бизнеса клиента
Использования как можно большего числа маркетинговых инструментов одновременно	«Партизаны» приветствуют применение в маркетинге комплексного подхода в отношении выбора маркетинговых инструментов

Примером использования партизанского маркетинга может служить история о владельце зоомагазина, который пригласил учеников окрестных школ на экскурсию по его магазину в рамках урока природоведения. В конце экскурсии каждый из детей получил подарок – живую золотую рыбку в полиэтиленовом пакете с водой и брошюру с информацией о том, как за этой рыбкой ухаживать. В результате родители многих из этих детей вынуждены были купить для рыбки аквариум, аэратор, водоросли, специальный корм и другие товары, совокупная стоимость которых в сотни раз превышала стоимость самой рыбки.

Вирусный маркетинг является, по сути, разновидностью маркетинга партизанского.

Возникновение термина «вирусный маркетинг» обязано Джеффри Рэйпорту, который описал его в своей статье *The Virus of marketing* (США, 1996 г.).

Вирусный маркетинг - это название, являющееся общим для разнообразных методов распространения рекламы, при этом распространение происходит в прогрессии, приближенной к геометрической. Главными распространителями информации выступают сами ее получатели.

При вирусном маркетинге формируется содержание, способное на привлечение новых получателей информации благодаря такой переменной, как яркая, творческая, необычная идея либо использованию доверительного и естественного послания.

Чтобы привести вирусный маркетинг в действие, нужно создать мотивацию, способную заставить людей добровольно распространять информацию о товаре/услуге.

Вирусный маркетинг в настоящее время набирает популярность в интернете в связи с распространением быстрых интернет-каналов, позволяющих пользователям беспрепятственно обмениваться музыкальными файлами, фотографиями, видео-клипами.

Помимо этого все более популярными становятся всевозможные онлайн-сообщества, блоги и социальные сети, с помощью которых облегчается его распространение. Если пользователи получают интересные сообщения, они ими делятся с друзьями. В итоге оказывается ощутимая помощь продвижению продукции разных товаропроизводителей.

В то же время, поскольку официально компании самостоятельно не распространяют соответствующие сообщения, с них снимается ответственность и их репутация практически не страдает. Но и контролировать вирусный маркетинг компании не могут в достаточной степени. Поэтому трудно делать заключения о его эффективности до того времени, пока она не проявится достаточно явно.

Распространение вируса в интернете возможно в очень разных формах. Это могут быть формы: картинок, музыкальных записей, анимационных роликов, видео, флеш-игр, фотографий, звонков в виде видеороликов (WOW-call) и даже просто текстов (например, анекдотов).

Применение вирусного маркетинга распространяется на многие области: касающиеся запуска товаров и брендов и их продвижения; продвижения сайтов; увеличения уровня узнаваемости торговых марок и поддержки осведомленности о товаре либо или услуге; повышения лояльности целевой аудитории, стимулирования продаж; интернет-поддержки комплекса маркетинговых коммуникаций, отличных от прямой рекламы и промоакций.

Вирусный маркетинг в настоящее время базируется на принципах поощрения индивидов к передаче маркетинговых сообщений другим лицам и обеспечения экспоненциального роста воздействия этих сообщений. Он также ориентирован на применение методических принципов, характерных для e-mail-маркетинга.

Поэтапное проведение вирусной кампании представлено в таблице 2 [2, с.342].

Таблица 2 – Этапы проведения вирусной кампании

Этап	Характеристика
Выбора целей вирусной кампании	Что ожидается от проведения кампании? Возможно, требуется привлечение на сайт большого числа посетителей. Или необходимо проинформировать пользователей в отношении выпуска нового изделия. От этих целей будет зависеть, где станет распространяться информация (блоги, сети), какая аудитория будет ее получать. Основопологающей целью вирусной кампании является достижение обеспечения вызова у людей желания обсуждения увиденного (и возможно слышанного) с друзьями
Создания креативной идеи	Этап предусматривает определения, как будет оформляться кампания, какой сюжет будет выбран
Оформления вируса	На данном этапе производится выбор формы распространения вируса. Будет ли это анимация, или видео, или флэш-игрушка и т.д.



Этап	Характеристика
Выбор площадки для вирусной кампании	Размещение вирусного контента необходимо лишь на площадках, которые предполагается вовлечь в участие в вирусной кампании. Все больше возможностей для размещения сегодня появляется у социальных сетей, этими возможностями целесообразно пользоваться. Можно, к примеру, прибегнуть к использованию таких платных сервисов, как YouTube, StumbleUpon's Paid Discovery и Twitter's Promoted Tweets, помогающих обеспечению подстраивания вирусной кампании под ее цели и хорошего старта проектам
Поиска распространителей	Иногда распространение вирусной рекламы происходит быстро и без всяких вмешательств. Но зачастую в выбранных блогах, на сайтах приходится осуществлять поиск пользователей, отличающихся особой активностью, которые дадут отправной импульс к осуществлению кампании и станут рекомендовать другим людям воспользоваться нужной ссылкой. Активными пользователями, как правило, бывают обладающие авторитетом члены интернет-сообществ, к ним прислушиваются (их мнение имеет вес), к ним обращаются за рекомендациями. Перед вербовкой людей-распространителей с ними практикуется проведение глобальной работы в отношении проработки ситуаций, их личного поведения, вопросов, на которые будут отвечать пользователи
Измерения, отслеживания результатов вирусной кампании	Этапом предусматривается осуществление оценки кампании, касающейся ее результативности. Для подсчета результатов нужно прибегать к отслеживанию приходящих на сайт людей (как часто они приходят, с каких интернет-ресурсов). Облегчению работы способствует применение соответствующей программы, к примеру, системы SpyLock

Действие вирусных технологий подобно действию вирусов, т.к. они нацелены на использование любых благоприятных возможностей, чтобы переданные сообщения росли количественно. Это происходит по причине транслирования пользователям сообщений, содержащих нужную информацию, без принуждения, лишь из-за того что она им представляется интересной.

Вышеизложенное позволяет констатировать, что такие новые методы продвижения, как партизанский и вирусный маркетинг становятся незаменимыми средствами позволяющими обеспечивать эффективное достижение промоции товара или услуги, привлечения новых клиентов и увеличения прибыли без вложения денег либо при их минимизации.

**Список использованных источников:**

1. Акулич М. Партизанский и вирусный маркетинг на службе промоции в интернете// Маркетинг идеи и технологии. – 2014. – № 9 (69). – С.34-39.
2. Кудымова А.Я. Вирусный маркетинг//Маркетинговые коммуникации. – 2009. – № 6. – С. 340-347.

**Захарченко И.О.**, студентка 2 курса,  
группа ЭУП-2, факультет инженерно-экономический  
Научный руководитель: **Лукашук Н.А.**, к.э.н. доцент  
кафедры менеджмента и экономики природопользования  
*Белорусский государственный технологический университет (г. Минск, Беларусь)*  
e-mail: irinashtanuk@gmail.com

### Современные системы стимулирования на предприятии

Современное управление персоналом включает в себя множество составляющих, тесно взаимосвязанных между собой. Среди них: взаимоотношения в коллективе, социально-психологические аспекты управления, а также кадровая политика, проводимая организацией. Ключевое в управлении персоналом место занимает определение

способов повышения производительности, возможностей для роста творческого потенциала, а так же стимулирование труда работников.

Стимулирование – это способ управления трудовым поведением работника, состоящий в целенаправленном воздействии на поведение персонала посредством влияния на условия его жизнедеятельности, используя мотивы, движущие его деятельностью

Стимулирование труда необходимо рассматривать как систему экономических форм и методов побуждения людей к включению в рабочий процесс. Цели стимулирования – увеличение трудовой активности персонала предприятий и организаций, повышение заинтересованности в улучшении конечных результатов. Иначе говоря – достижение роста прибыли компании за счет повышения качества и эффективности труда работников. Необходимо развивать способности работника к рационализации и творчеству, что может в дальнейшем способствовать оптимизации издержек труда и производства, а также послужить толчком к появлению нестандартных подходов решения проблем. При отсутствии отработанной системы стимулирования труда снижается конкурентоспособность организации, что в дальнейшем может повлечь за собой негативные последствия в социальной атмосфере коллектива. Сотрудники удалены от собственности и прибыли организации, поэтому необходимо восполнять данный факт заинтересованностью работников через результаты труда, получение ими благ, необходимых для жизни.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что эффективное стимулирование трудовой деятельности является одним из наиболее существенных факторов конкурентоспособности современных организаций. На сегодняшний день существуют три системы организации труда и заработной платы работников: японская, евро-американская и китайская.

*Японская система.* В соответствии с ней должность работника и его заработная плата увязывается с возрастом. Эта система исторически сложилась в Японии и связана с традициями этой страны. В Японии существует система пожизненного найма, когда фирма фактически принимает на работу будущих выпускников колледжей и университетов, контролируя процесс их обучения. Японской системе пожизненного найма свойственен существенный недостаток – отсутствие стимулирующей роли оплаты труда как для молодых сотрудников, которые, обладая даже высоким уровнем профессионализма, не могут повысить свой статус в организации, так и для более старших работников, которые не заинтересованы в повышении эффективности работы.

*Евро-американская система.* Ей свойственна увязка должности и заработной платы со стажем работы в данной фирме. Отличие от японской модели состоит в том, что работники, не соответствующие занимаемой должности, обычно подлежат увольнению, а не понижению в должности. Хотя в целом этой системе свойственны те же недостатки, что и японской: отсутствие четко выраженной мотивации у работников к более эффективной работе. Главное – соответствовать своей должности, а с увеличением стажа работы будет и повышение в должности, и увеличение заработной платы.

*Китайская модель.* В ней применяется система дифференциации работников по результатам экзаменов. По результатам аттестации работникам присваиваются квалификационные разряды. Тем не менее, присвоение этих разрядов носит довольно субъективный характер и осуществляется на основании оценки прежних результатов работы, что создает отрыв от реальных результатов деятельности работника на текущий период. Помимо этого, оценивается, как правило, не качество труда того или иного работника, а сложность его работы, что также не стимулирует качественный труд. Кроме того, существует определенный разрыв между разрядами, что приводит к тому, что работник, не уверенный в своих возможностях повысить разряд, теряет мотивацию к более эффективной работе.

Важнейшим элементом зарубежных систем мотиваций труда является социальный пакет – своего рода материальное немонетарное стимулирование, предоставляющее менеджеру или работнику возможность пользоваться служебным транспортом, льготным кредитованием и др. услугами, стоимость которых оплачивается за счет компании. Такой социальный пакет – инструмент, обладающий высокой эффективностью и позволяет удерживать ключевых сотрудников. Рассмотрим подробнее системы стимулирования труда на примере некоторых зарубежных стран.

В *Италии* с середины 90-х годов введена система, предусматривающая увязку 30% зарплаты управленческого персонала сектора государственной службы с практическими результатами деятельности конкретного руководителя. Применяется также четкая система стандартов, в соответствии с которой оценивается деятельность управленческого персонала. В случае невыполнения руководителем требований эффективности работы применяются санкции, вплоть до увольнения [5, с. 52].

Особенностью стимулирования труда в *Швейцарии* является то, что без исключения работники получают премии а зависимости от их вклада в деятельность предприятия. Такой подход обусловлен тем, что качество продукта или услуги зависит от качества работы всех сотрудников, а не только работы управленческого персонала [2, с. 52].

Для компании *Германии* характерны три модели: беспремальная (т.е. функции стимулирования выполняет заработная плата); премиальная, включающая выплаты, величина которых связана с размером дохода или прибыли предприятия; премиальная, предусматривающая выплаты, размеры которых устанавливаются с учетом индивидуальных результатов труд. В системе стимулирования работников Германии значительную роль играет

премирование за рационализаторскую изобретательскую деятельность, ведущая к увеличению прибыли фирм. Стимулирование перспективных специалистов также включает льготы и бесплатные услуги, предоставляемых на счет средств из фондов социального потребления [2, с. 51].

В *Китае* существуют такие способы мотивации, как:

- курорт за переработки. Компания Ningbo Haitian Group, производящая термопластавтоматы, чтобы выполнить годовой план, дала указание рабочим трудиться несколько недель последнего квартала года без выходных. За это после Нового года компания организовала для рабочих и их семей бесплатную поездку на известный в Китае курорт.

- дневной сон. В Китае принято отдыхать на рабочем месте днем. Сотрудник может просто положить голову на стол и какое-то время поспать. Но это не инициатива китайских работодателей, а многовековая традиция – как сиеста в средиземноморских странах.

- тюрьма за непунктуальность. Сотрудник китайского колледжа получил год тюрьмы за то, что совершил ошибку, дав сигнал об окончании экзамена на 4 минуты и 48 секунд раньше.

- в коллективе нет взаимозаменяемости. В китайских компаниях достаточно жестко разграничены зоны ответственности, и сотрудник одного отдела часто даже приблизительно не представляет, чем занимается его коллега за соседним столом, если тот подчиняется другому начальнику. Это тоже один из принципов конфуцианства: чтобы в мире царил гармония, каждый должен правильно выполнять свою работу и не оглядываться на других.

- принцип конвейера соблюдается и сегодня. Даже когда приезжаешь из аэропорта в гостиницу, один человек помогает тебе выйти из такси, второй открывает багажник и достает чемодан, третий везет его к стойке регистрации, а четвертый – доставляет багаж в номер.

- неформальное общение сотрудников между собой не принято. Еще одна особенность трудовых отношений в Китае заключается в том, что коллеги не общаются между собой. Большинство китайцев предпочитают разделять работу и личную жизнь.

Таким образом, зарубежный опыт по организации и стимулированию персонала имеет свои особенности в связи с историческими предпосылками, менталитетом и психологическими аспектами. Но, не смотря на различия в схеме построения и осуществления стимулирования персонала, она преследует в конечном итоге цель, ради которой и создавалась – увеличение прибыли организации и повышении конкурентоспособности за счет улучшения качества труда работников.

Система стимулирования труда в Республике Беларусь включает широкий перечень стимулирующих выплат и надбавок. Одновременно действует механизм ограничений премий и выплат руководящим лицам, а также механизм ответственности за невыполнение поставленных целей. Помимо этого существует ряд решений, направленных на снятие отдельных ограничений в сфере оплаты труда и предоставление нанимателям больших возможностей в увеличении уровней заработной платы с учетом финансовых возможностей организации. Важным элементом стимулирования труда является Примерный перечень трудовых и социальных гарантий, а также контракты в целях закрепления в организациях высококвалифицированных работников. В республике широко используется метод нематериального стимулирования труда. Среди них: признание профессионализма, доверие, долгосрочные перспективы в карьере и др. Приоритетные направления системы мотивации следующие: разработка гибких систем оплаты труда, установление прямой зависимости увеличения заработной платы от показателей эффективности производства и качества продукции, совершенствование тарифной системы, повышение профессионального уровня.

Необходимо также разработать и внедрить отечественную практику с учетом опыта зарубежных стран специальные программы стимулирования труда руководящих работников – программы поощрений за достижение долгосрочных целей.

Таким образом, на современном этапе инновационных преобразований в стране представляется важным задействовать всю систему мотивации труда, побуждать работников к результативной деятельности, повышать активность и обеспечивать высококачественный, продуктивный труд.

В настоящее время организация эффективной системы стимулирования персонала является одной из наиболее сложных практических проблем менеджмента.

На белорусских предприятиях имеется целый ряд проблем стимулирования труда: система оплаты труда не является гибкой и стабильной, трудовые показатели работника оцениваются неадекватно, либо не оцениваются вообще, система оплаты труда руководителей, специалистов и служащих является неэффективной вследствие необоснованной и несправедливой оценки, работники в редких случаях удовлетворены оплатой своего труда [1].

Таким образом, данные проблемы необходимо преодолевать с помощью внедрения в устаревшую и неэффективную белорусскую систему зарубежного опыта по стимулированию труда персонала. Сама по себе потребность не может побудить работника к каким-то определенным действиям. Только тогда, когда потребность встречается с предметом, способным ее удовлетворить, она может направлять и регулировать деятельность социальной системы, управлять ее поведением. Осознание потребностей вызывает интересы, желания, стремления,

влечения. Результатом действия эффективной системы стимулирования труда работников должно стать улучшение деятельности организации. Чтобы добиться данного результата, прежде всего необходимо повысить эффективность и качество труда каждого работника.

При разработке системы оплаты труда и премирования на предприятиях химико-лесного комплекса используются рекомендации по оплате труда и премированию, утвержденные в Республике Беларусь:

- о моральном и материальном стимулировании работников за экономию и рациональное использование топливно-энергетических и материальных ресурсов;
- по премированию работников коммерческих организаций по результатам финансово-хозяйственной деятельности;
- по созданию системы материального и морального стимулирования за выпуск продукции, пользующейся спросом на внешних рынках;
- по применению коллективных систем оплаты труда;
- по построению систем оплаты труда на основе оценки сложности труда и грейдинга.

Проводимые исследования показывают, что роль социальных льгот и выплат как части совокупного дохода работников в последние годы заметно возрастает. Спектр льгот, предоставляемых работникам, довольно широк: оплаченные праздничные дни, оплаченные отпуска, оплаченные дни временной нетрудоспособности, оплаченное время перерыва на отдых, оплаченное время на обед, медицинское страхование.

**Заключение.** Подводя итоги проделанной работы, необходимо сказать, что стимулирование персонала является наиболее эффективным способом повышения эффективности и качества работы предприятия. «Эффективность труда» и «качество труда» являются ключевыми факторами в повышении прибыли предприятия в долгосрочном периоде. На стимулирование работников влияет проводимая предприятием социальная политика. Социальные льготы являются формой участия работников в экономическом успехе предприятия.

Для усиления стимулирующей роли заработной платы целесообразно соблюдение следующих принципов:

- зависимость заработной платы от эффективности, производительности и качества выполняемых работ с целью обеспечения заинтересованности наемных работников в результатах своей работы;
- внедрение гибких систем оплаты, основанных на учете конечных результатов работы организации и индивидуального вклада работника, в том числе участие в прибылях;
- исключение уравнительности в оплате работников;
- при создании системы оплаты работников предусмотреть усиление ее объединяющей роли, исключающей противостояние между работниками.

Анализируя сегодняшнюю систему стимулирования труда на предприятии можно сделать вывод, что она не эффективна.

На всех предприятиях стоит проблема совершенствования мотивации с стимулирования труда: редко проводятся анкетирование для выявления актуальных потребностей работников, не развит мотивационный механизм на предприятии, в большей степени оценивается количественный результат работы специалистов и рабочих.

Требуется разработать гибкую систему оплаты труда и премирования, которая позволяла бы оценить количественный результат работы специалистов и рабочих, но также и уровень их компетентности, профессиональный опыт и знания.

#### **Список использованных источников:**

1. Лебедева, С.Н. Методология и механизм регулирования оплаты труда / С.Н. Лебедева. – Минск: Амалфея, 2005. – 284 с.
2. Корж, Г.Г., Попова, И.Г. Мотивация труда: зарубежный и отечественный опыт / Г.Г. Корж, И.Г. Попова // Экономический бюллетень НИЭИ Мин-ва экономики РБ. – 2010. – №6. – С.50-57.

**Карпович К.А.**, студентка 2 курса,  
2 группа, инженерно-экономически факультет  
Научный руководитель: **Лукашук Н.А.**, к.э.н., доцент  
*Белорусский государственный технологический университет (г. Минск, Беларусь)*  
e-mail: karina.povich.96.32@mail.ru

### **Ресурсосбережение: сущность, методика оценки и механизм реализации на промышленном предприятии**

Вопросы ресурсосбережения занимают центральное место в деятельности любого предприятия для обеспечения оптимального соотношения природных, топливно-энергетических, материальных и трудовых ресурсов, совершенствования системы организации производства за счет внедрения энерго- и ресурсосберегающих технологий [1].

Ресурсосбережение – совокупность мер по бережливому и эффективному использованию факторов производства (капитала, земли, труда) [2].

Большое внимание во всех странах уделяется ресурсосберегающим мероприятиям, направленным на энергоносители. Например, в декабре 2008 г. саммит Евросоюза утвердил Программу по борьбе с изменением климата на период 2013-2020 гг. (План "20-20-20"). Этот план, рассчитанный на период действия Киотского протокола, предусматривает сокращение к 2020 г. на 20% от уровня 1990 г. объема загрязняющих выбросов в атмосферу, повышение до 20% в общей структуре энергопотребления доли энергии из возобновляемых источников и сокращение на 20% общих энергозатрат.

С 30 ноября по 11 декабря 2015 г. в Париже проходила 21-я конференция в рамках РКИК и 11-я в рамках совещания сторон по Киотскому протоколу. Их цель - подписание международного соглашения по поддержанию увеличения средней температуры планеты на уровне ниже 2°C. Речь идет о соглашении, носящем обязывающий характер [3].

Важнейшим элементом политики ресурсосбережения является согласование интересов потребителей и ресурсоснабжающих компаний [4].

Основным координирующим органом в области энергосбережения в Республике Беларусь является Комитет по энергоэффективности при Совете Министров Беларуси.

Законодательством Республики Беларусь предусмотрена система финансовой поддержки деятельности, направленной на реализацию политики повышения энергоэффективности и энергетической безопасности экономики. Основными элементами этой системы являются: льготное кредитование; премирование; финансирование мероприятий по энергосбережению на безвозвратной и возвратной основе [5].

На многих предприятиях во всех странах мира используется вторичная переработка ресурсов. Значение вторичной переработки можно определить в следующем:

- ресурсы многих материалов на Земле ограничены и не могут быть восполнены в сроки, сопоставимые со временем существования человеческой цивилизации;
- попав в окружающую среду, материалы обычно становятся загрязнителями;
- отходы и закончившие свой жизненный цикл изделия часто являются более дешевым источником многих веществ и материалов, чем природные источники.
- Экономический процесс воспроизводства экологических ресурсов, которые включают в себя материальные и собственно экологические ресурсы, непосредственно проявляется в: экономии природного сырья; затратах на предотвращение экологического вреда; затратах на сохранение естественных экосистем; сокращении экономического ущерба, наносимого окружающей природной среде и снижении уровня воздействия экономики на окружающую среду [7].

На сегодняшний день количество многих ископаемых на планете ограничено. И именно поэтому вторичное использование ресурсов является выгодным направлением [6].

Использование вторичного сырья в качестве новой ресурсной базы – одно из наиболее динамично развивающихся направлений переработки материалов в мире.

Для планирования потребности в ресурсах на предприятии составляются бизнес-планы ресурсосбережения. Это форма среднесрочного и краткосрочного планирования на предприятии и технико-экономическое обоснование мер ресурсосбережения и программа их реализации. Целью бизнес-плана ресурсосбережения – показать выгодность проекта, возможности развития производства, реалистичную программу достижения целей и задач проекта и привлечь возможных инвесторов.

При планировании работ и услуг устанавливают проектные требования ресурсосодержания, ресурсоэкономичности, ресурсоемкости и утилизируемости [8].

Ресурсосодержание определяет свойства объекта вмещать в себя в процессе создания и изготовления материальные и энергетические ресурсы. Показатели ресурсосодержания: масса изделия; масса сухого изделия; масса драгоценных материалов (металлов) в изделии; доля (фактическая или допустимая) вторичных материальных ресурсов (из отходов) в готовом веществе, материале, изделии; количество основных материальных ресурсов, затрачиваемых при создании изделия; объем, габаритные размеры изделия (без упаковки); количество энергии, потребляемой при создании изделия.

Ресурсоемкость изделия характеризуют показатели материалоемкости и энергоемкости при его изготовлении, ремонте и утилизации. Конструктивно-технологические свойства изделия обуславливают расход энергоресурсов и важнейших видов материальных ресурсов при изготовлении, ремонте и утилизации.

Показатели ресурсоемкости: количество материалов в готовом изделии, продукции; материалоемкость вещества, материала, изделия, продукции; удельная производственная материалоемкость вещества, материала, изделия, продукции; масса отходов сырья, материалов, образующихся после полной амортизации изделия; масса потерь сырья, материалов при эксплуатации изделия; доля технологических отходов сырья, материалов; доля технологических потерь сырья, материалов; коэффициент применяемости сырья; коэффициент использования сырья;

коэффициент применяемости драгоценных материалов (металлов); коэффициент использования драгоценных материалов (металлов); коэффициент использования основных материалов.

Показатели энергоёмкости: расход энергоресурсов при изготовлении материала, изделия; удельная производственная энергоёмкость материала, изделия; удельный расход энергоносителей при изготовлении вещества, материала, изделия; энергоёмкость производства продукции; полная энергоёмкость продукции; коэффициент полезного использования энергии; потеря энергии.

Ресурсоэкономичность изделия характеризуют показатели расходования материальных и энергетических ресурсов на функционирование изделия, его ремонт и утилизацию. Показатели ресурсоэкономичности – материалоекономичность: расход материалов при эксплуатации и ремонте изделия (в том числе на запчасти); средний срок сохраняемости свойств.

Энергоэкономичность: удельный расход энергоресурсов на стадии эксплуатации изделия (удельная эксплуатационная энергоэкономичность); расход энергоресурсов (в том числе энергоносителя) при эксплуатации изделия, продукции; давление газа перед горелками; коэффициент избытка воздуха сжигаемой смеси; давление перегретого пара; номинальный ток; номинальное напряжение; частота; потребляемая изделием мощность; номинальная потребляемая мощность изделия; коэффициент полезного действия изделия; потеря энергии; показатель экономичности энергопотребления изделия; холодильный коэффициент.

Показатели утилизируемости вещества, материала, изделия, продукции, а также отходов производства и потребления: утилизируемость конструкции (изделия), материала (состава), а также отходов производства и потребления; утилизационная пригодность объектов, а так же отходов производства и потребления; технико-экономическая возможность утилизации вещества, материала, изделия, продукции, а так же отходов производства и потребления; продолжительность (скорость) утилизации объектов, отходов; утилизационная способность объектов, отходов; уровень утилизируемости (объекта); ресурсоемкость утилизации вещества, материала, изделия, продукции; ресурсоэкономичность утилизации вещества, материала, изделия, продукции, а также отходов производства и потребления [9].

Стратегия ресурсосбережения — это комплекс принципов, факторов, методов, мероприятий, обеспечивающих неуклонное снижение расхода совокупных ресурсов на единицу валового национального продукта (в рамках страны), либо на единицу полезного эффекта конкретного товара при условии обеспечения безопасности страны, экосистемы, регионов, фирм, человека.

Рассмотрим это понятие по элементам и уровням иерархии.

Принципы ресурсосбережения в рамках страны: совершенствование структуры потребляемых ресурсов путем уменьшения доли экспорта сырьевых ресурсов, увеличения удельного веса экологически чистых и эффективных видов ресурсов; повышение коэффициентов извлечения из недр полезных ископаемых; увеличение доли ресурсосберегающих технологий; анализ использования ресурсов по всем стадиям жизненного цикла объектов; развитие методов анализа, прогнозирования, оптимизации и стимулирования улучшения использования ресурсов; применение при разработке проблем ресурсосбережения научных подходов менеджмента.

Для уровня фирм перечисленные принципы должны адаптироваться к конкретным объектам, технологиям, возможностям, стандартам.

Методы ресурсосбережения - конкретные технологические способы, организационные и экономические методы экономии расхода ресурсов на единицу полезного эффекта (работы) по новому варианту инвестиционного проекта по сравнению с заменяемым вариантом.

Методы ресурсосбережения реализуются через организационно-технические мероприятия, например, по замене физически или морально устаревших технологий, оборудования, организационных проектов, экономических и других методов менеджмента.

Для уровня страны (региона) стратегия ресурсосбережения должна разрабатываться на длительную перспективу (например, в США действует программа ресурсосбережения на 40 лет) на основе рассмотренных выше принципов.

Стратегии ресурсосбережения на предприятии могут быть следующие: упрощение кинематической схемы (структуры, принципа действия) товара; межвидовая и внутривидовая унификация составных частей товара, совершенствование технологичности конструкции товара, организационно-техническое развитие производства, расширение зарубежного производства качественного товара без изменения его конструкции в стране (странах), где дешевле (эффективнее) конкретный вид ресурса, реализация факторов ресурсосбережения.

Рассмотрим проблемы ресурсосбережения на примере Негорельского учебно-опытного лесхоза, филиала УО БГТУ.

Государственное предприятие Негорельский учебно-опытный лесхоз не имеет развитую производственную базу. Вместе с тем, в настоящее время предприятие имеет ряд проблем в отношении ресурсосбережения. Увеличение выпуска высококачественных пиломатериалов в современных условиях тесно связано с дальнейшим развитием лесопильно-обрабатывающего производства предприятия. Процесс распиловки пиломатериалов организован не рационально. Большую часть основного вида продукции составляют необрезные пиломатериалы и качество их

невысокое. Оборудование цеха загружено не более 50 %. Поэтому целесообразно будет провести модернизацию тарного участка, для чего предлагается установить горбыльно-ребровой станок ГП 500-4, производительность которого 2150 м.п. /смену. Установка нового современного оборудования позволит получить более качественную продукцию, повысить эффективность использования древесного сырья и показатели ресурсосбережения.

Экологический эффект от реализации мероприятия состоит в росте коэффициента комплексного использования древесного сырья, так как повышается процент выхода готовой продукции и снижаются отходы, что представлено в таблице 1.

**Таблица 1 – Анализ эффективности использования древесных ресурсов**

Показатели	2014 г.	После внедрения	Абсолютное отклонение
1 Натуральные показатели			
Глубина переработки древесного сырья	0,60	0,65	+0,05
Коэффициент комплексного использования древесного сырья	0,62	0,70	+0,08
2 Стоимостные показатели			
Добавленная стоимость на 1 м <sup>3</sup> , тыс.руб. (производство пиломатериалов)	468,77	761,99	+293,22
Материалоотдача, руб/руб.	3,25	3,30	+0,05
Прибыль на 1 м <sup>3</sup> пилопродукции, тыс. руб/ м <sup>3</sup>	248,26	317,06	+68,80

Примечание: расчет показателей ведется по методике, изложенной в [11].

По натуральным показателям коэффициент глубины переработки составляет 0,65, больше готовой продукции будет производиться. Коэффициент комплексного сырья по значению заметно вырос, что обозначает снижение отходов деревообработки. Значение стоимостных показателей достаточно высокое, материалоотдача составляет 3,30 руб./руб., прибыль с 1 м<sup>3</sup> пилопродукции 317,06 тыс. руб., а добавленная стоимость на производстве пиломатериалов составила 761,99 тыс. руб.

Таким образом, в процессе хозяйственной деятельности ресурсы предприятия занимают одно из центральных мест, поэтому вопрос ресурсосбережения и определения оптимального соотношения ресурсов на предприятии достаточно актуален в настоящее время. Финансовая политика в области ресурсов направленно воздействует на долговременное состояние предприятия, а также определяет его текущее состояние. Она диктует тенденции экономического развития, перспективный уровень научно-технического прогресса [10].

**Список использованных источников:**

1. Штомпель, Б. Н. Экономическая экология / под ред. Б. Н. Попков. – Минск: БГАТУ, 2001. – 349 с.
2. ГОСТ Р 52104-2003. Ресурсосбережение. Термины и определения. – М.:2003.
3. ТАСС– Режим доступа: <http://tass.ru/>
4. Астафьев, А. Энергосбережение. Проблемы, поиски решения / А. Астафьев. // Строит. газ.; 2004. № 50. С. 11.
5. Андрижиевский, А. А. Энергосбережение и энергетический менеджмент: Учебное пособие. / А. А. Андрижиевский. – Минск: БГТУ, 2003. – 247 с.
6. О вторичной переработке // Информационный портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eco63.ru>.
7. Неверов, А. В. Экономика природопользования: учеб.-метод. пособием / А.В. Неверов. – Минск: БГТУ, 2009. – 554 с.
8. Арсюткин, Н.В. Материалоемкость и ресурсосбережение в национальной экономике (Республика Беларусь) / Н.В.Арсюткин; под науч. ред. В.Ф. Медведева.
9. Мясникова, О. В. Экономика и управление ресурсосбережением: учеб.-метод. комплекс; 2-е изд. / О.В. Мясникова. – Минск: Изд-во МИУ, 2011. – 388 с.
10. Учебно-методическое пособие для студентов экономических специальностей, ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕМ, Н.Ю. Стельмах.
11. Лукашук Н.А. Экономическое обоснование совершенствования отраслевой структуры лесопромышленного комплекса Беларуси / Н.А. Лукашук Н.А. // Труды БГТУ. – Минск, 2012. – Вып. 7: Экономика и управление. – С. 205–208.

**Кенжегалиев К.Т.**, магистрант 1 курса,  
по специальности «Менеджмент»  
Научный руководитель: **Искендрова С.К.**, к.э.н., и.о. профессора  
*Кокшетауский государственный университет им. Ш. Уалиханова*  
(г.Кокшетау, Казахстан)  
e-mail: serioum@mail.ru

### Управление молодежными трудовыми ресурсами

Рынок труда - это рынок спроса и предложения на рабочую силу. Посредством рынка труда осуществляется продажа рабочей силы на определенный срок. Также рынок труда показывает основные направления в занятости: мобильность рабочей силы, размеры и динамику безработицы.

Молодежь на рынке труда является одной из самых уязвимых групп не только в Казахстане, но и во всем мире. К молодежным трудовым ресурсам относят лиц в возрасте от 16 до 29 лет, при этом имеется деление на подгруппы – подростковая (молодежь до 18 лет), студенчество и молодые люди в возрасте 18-24 лет, молодые люди в возрасте 25-29 лет.

Подростковая группа активно вступает на трудовой рынок неквалифицированного детского труда. Студенты и молодые люди в возрасте 18-24 лет являются менее конкурентоспособной группой. Как правило, на этот период приходится завершение учебной деятельности и профессиональной подготовки, молодежь не имеет достаточного социального и профессионального опыта. Обретая самостоятельность, учащаяся молодежь получает возможность работать в свободное от учебы время.

В Казахстане, в основном, это работа официантами в заведениях общественного питания (наподобие «KFC» или «Каганат»), работа по распространению рекламных продуктов (компьютерные магазины, издательства и т.п.). Однако не все они могут предоставить возможности заработка всем желающим.

В 25-29 лет молодые люди, имея определенный жизненный и профессиональный опыт и квалификацию, предъявляют достаточно высокие требования к предлагаемой работе.

Из показателей молодежного рынка труда в Казахстане замечен рост наемной рабочей силы, в то время как самостоятельная занятость спадает. Так если в 2001 году доля самостоятельно занятой молодежи составляла 50%, то в 2014 году она снизилась до 28%. (Рисунок 1)

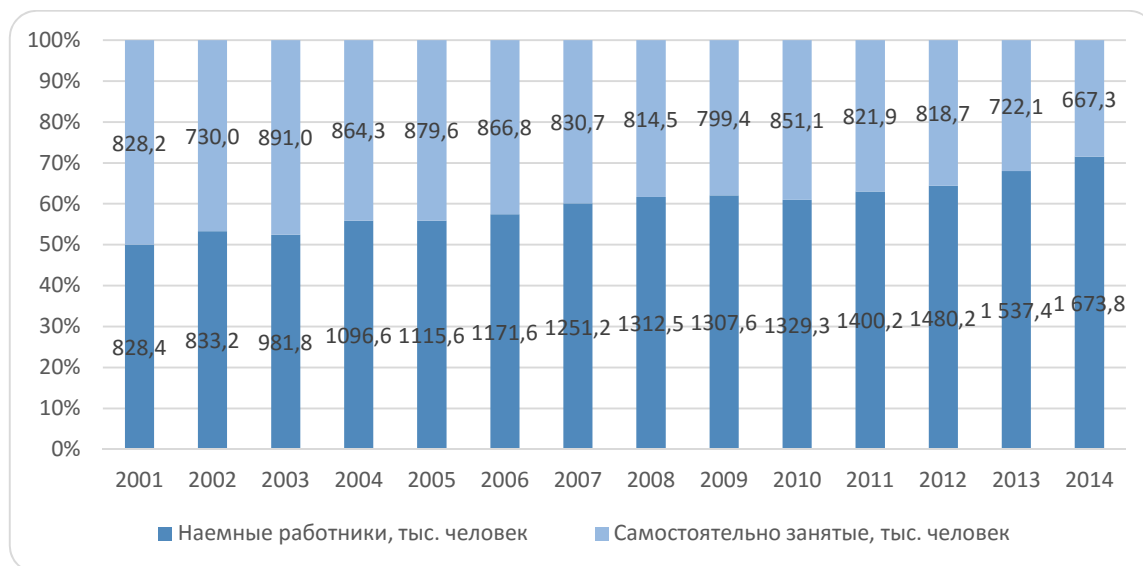


Рисунок 1 Показатели молодежного рынка труда в Республики Казахстан, %[1]

Анализируя данные по численности экономически активной молодежи и безработных, необходимо отметить, что общая численность молодежи выросла с 2001 по 2014 годы на 22,5%. При этом более, чем в два раза выросло количество молодежи, работающей по найму, с 828,4 тыс.человек в 2001 году до 1673,8 тыс.человек в 2014 году. Количество предложений рабочей силы так же возрастает и за счет выпускников различных учебных заведений. (Рисунок 2)



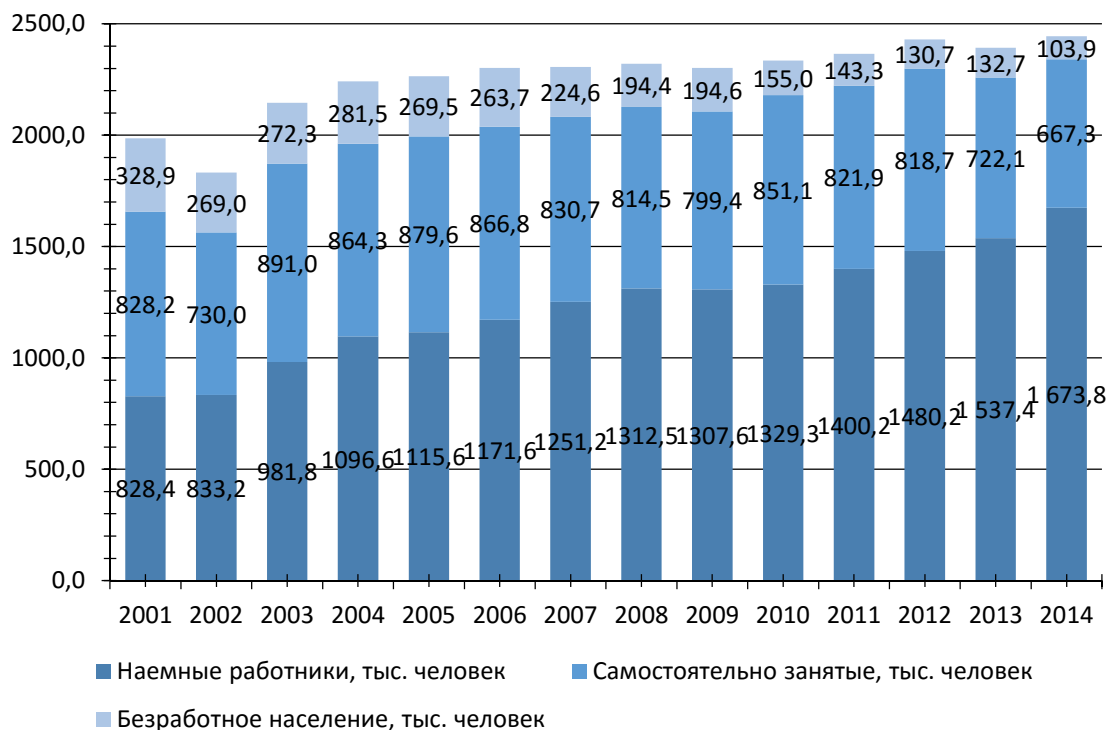


Рисунок 2 Показатели молодежного рынка труда Республики Казахстан, тыс.чел.[1]

На конец 2014 года уровень безработицы среди молодежи в Казахстане составляет 4,2 процента. При этом в городах безработица выше, чем на селе, 6,4 и 4,3 процента соответственно.

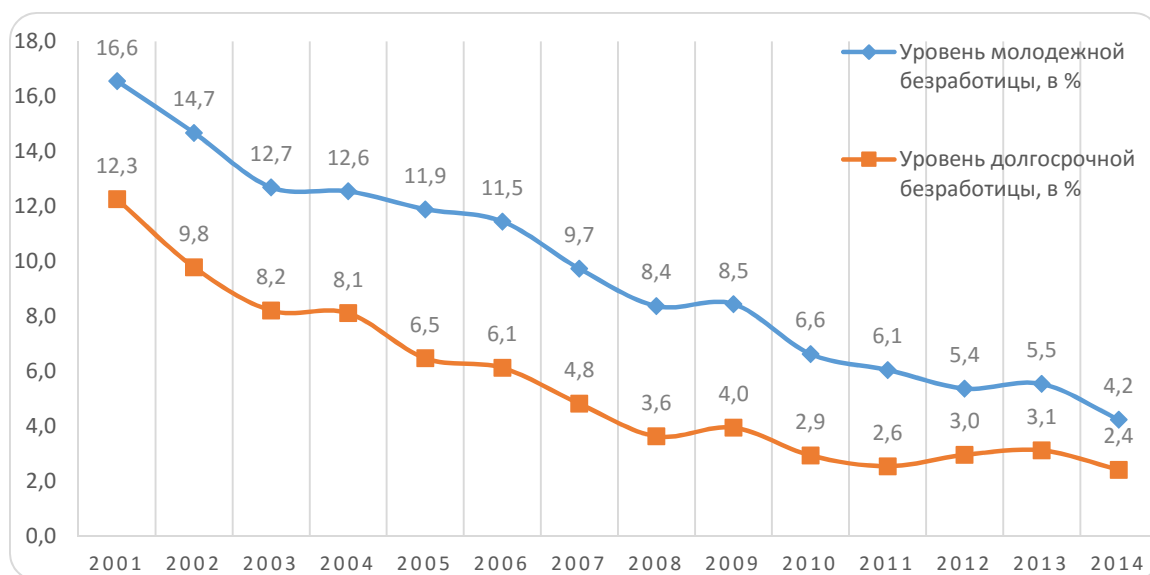


Рисунок 3 Уровень молодежной безработицы Республики Казахстан, %[1]

Последние годы наблюдается положительная динамика показателей молодежной безработицы. В 2001 году молодежная безработица составляла около 16,6%, уже в 2009 году этот показатель снизился в 2 раза и составил 8,5%. А по итогам 2014 года молодежная безработица составила 4,2%. (Рисунок 3)

Впервые этот показатель молодежной безработицы ниже, чем показатель безработицы по стране - 5,4%.

Отечественная реальность показывает, что основными причинами молодежной безработицы являются:

- недостаточный уровень образования,
- низкая профессиональная подготовка,
- отсутствие производственного опыта,
- плохая информированность о состоянии спроса на рынке труда,
- высокая конкуренция,
- стихийная трудовая миграция,
- высокие запросы соискателей по зарплате.

Вместе с тем, уровень безработицы в Казахстане самый низкий в СНГ. С 5,4% страна находится на первом месте среди стран Содружества: Азербайджан - 10,3%, Беларусь - 9,7%, Кыргызстан - 13,5%, Молдова - 9,9%, Россия - 9,6%, Таджикистан - 15,5%, Украина - 12,9%. Намного хуже ситуация в Армении, там уровень молодежной безработицы составляет 29,4%.

В целом, же в странах СНГ обеспеченность молодежи работой выше в отличие от государств Европейского союза. Так в среднем в СНГ уровень безработицы среди молодежи составляет 10,4%, а в ЕС, который включает 28 стран, - 18,1%. В Австрии уровень молодежной безработицы составляет 7,4%, в Великобритании - 15,4%, в Италии - 25,2%, в Нидерландах - 7,9%, во Франции - 18%, в Швеции - 17,4%. Критическая ситуация в Испании (40,8%), Греции (43,6%) и Македонии (47%). В этих странах практически половина молодых людей не имеют работы.

В Казахстане безработных молодых женщин больше, чем мужчин - 6,4% и 4,5% соответственно. При этом почти четверть безработной молодежи имеют высшее образование, 35,2% - среднее профессиональное. По этому показателю отстают также Армения, у которого процент безработной молодежи с высшим образованием составляет 29,6% и Молдова - 35,2%. [2]

Для управления молодежной безработицей в Казахстане существуют государственные программы, такие как: «Молодежная практика», «С дипломом – в село» и другие. Практика показывает, что не всех молодых специалистов устраивает реализация государственных программ из-за низкой заработной платы и временного характера трудоустройства.

В ближайшем будущем молодых людей ждет рост конкуренции на рынке труда как еще одно следствие вступления Казахстана в Таможенный союз, ведь перед отечественными работодателями открывается огромный рынок рабочей силы стран-союзников.[3]

В 2015 году база данных вузов и колледжей интегрируется с базой данных Государственного центра по выплате пенсий для отражения реальной картины по трудоустройству. Также внесены изменения в Трудовой кодекс страны, согласно которым отменён испытательный срок для работников, не достигших 18 лет, работодатели обязаны заключать трудовые договоры с выпускниками вузов и колледжей минимум на 2 года. [4]

Уже в процессе обучения молодым специалистам нужно серьезно задуматься о трудоустройстве. Для того можно использовать возможности прохождения неоплачиваемых стажировок, во время практики на предприятиях и в организациях, где можно проявить свои способности и получить предложение постоянной работы.

Хорошей возможностью получить практический опыт по разным специальностям может стать развитие туристической отрасли в регионах Казахстана, так как это способствует созданию новых рабочих мест для казахстанской молодежи, в том числе и проведение ЕХРО 2017 в городе Астана.

#### Список использованных источников:

1. Официальный сайт Комитета по статистике <http://stat.gov.kz>
2. <http://zakon.kz>
3. [www.bergal.kz/novosti/Kazahstanskiy-rynok-truda-p...rov-k-molodezhi.html](http://www.bergal.kz/novosti/Kazahstanskiy-rynok-truda-p...rov-k-molodezhi.html)
4. <http://24.kz/ru/news/social/item/46608-uroven-bezrobotitsy-sredi-molodjozhi-v-kazahstane-snizhaetsya>
5. [strategy2050.kz/ru/news/17380](http://strategy2050.kz/ru/news/17380)

**Ковальчук А.В.**, старший преподаватель  
*Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации*  
*(г.Гомель, Республика Беларусь)*  
e-mail: [kovalchuk1801@gmail.com](mailto:kovalchuk1801@gmail.com)

### **Система управления производством «5S» как инновационное направление в менеджменте охраны труда**

В современных жестких условиях конкурентной борьбы за потребителя, эффективное управление организацией становится основным ключом к успеху.

Многие руководители желают, чтобы на их предприятиях всегда был идеальный порядок: любую вещь можно было бы быстро найти, оборудование не подбрасывало неожиданных сюрпризов в виде аварийных остановок,

сотрудники были дисциплинированными и качественно выполняли все свои обязанности, производственный травматизм был на минимальном уровне, а потребители всегда были бы удовлетворены получаемой продукцией. Достичь этого, на наш взгляд, позволяет система управления производством «5S».

Система «5S» – это метод организации рабочего пространства (цеха, офиса, торгового зала и др.), целью которого является создание оптимальных условий для выполнения операций, поддержания технологического порядка и безопасности труда, чистоты рабочих мест и аккуратности персонала (соблюдение гигиены труда), экономии времени и энергии. «5S» является инструментом бережливого производства, отдельным направлением японской организации производства «Кайдзен».

На сегодняшний день актуальность применения системы «5S» крупными организациями (предприятиями и компаниями) многих стран очевидна. Данная система управления позволяет практически без капитальных затрат не только навести порядок на производстве (повысить производительность труда, сократить потери сырья, энергоресурсов и рабочего времени, снизить уровень брака и производственного травматизма), но и создать необходимые стартовые условия для реализации сложных и дорогостоящих производственных и организационных инновационных проектов.

Система «5S» как одна из методик бережливого производства была разработана в пятидесятых годах XX века в Японии компанией «Toyota». В то время японские предприятия были вынуждены работать в условиях дефицита ресурсов. Поэтому они разработали для своего производства метод, при котором учитывались все технологические факторы, для снижения до минимума потерь рабочего времени, ресурсов и материалов. Суть этой системы заключается в эффективной организации производства, которая предотвращает потери благодаря наведению порядка и чистоты во всех смыслах [1].

Внедрение системы 5S в производственный процесс организации – основа и необходимое условие создания бережливого производства. В контексте создания безопасных условий труда в организации необходимо выделить главный результат функционирования системы «5S» – это стройная система наведения производственного порядка, укрепления трудовой и технологической дисциплины, соблюдения требований инструкций по охране труда. Другими словами, при внедрении концепции бережливого производства «5S» является платформой, на которой выстраиваются все остальные составляющие «бережливого производства». Еще одной стороной системы «5S» является высокий уровень дисциплинированности персонала, который достигается при ее внедрении, а это, в свою очередь, позволяет гарантировать соблюдение всех правил охраны труда и промышленной безопасности.

Система «5S» позволяет создать комфортные, эргономичные и безопасные рабочие места как в офисе (например, рабочее место управленца, бухгалтера, маркетолога) так и цехе, на которых нет ничего лишнего, но есть всё необходимое для максимально эффективной работы. Материалы и инструменты располагаются в порядке и на определённом расстоянии от рабочего места, что обеспечивает удобство и безопасность их использования. Рабочие операции осуществляются без лишних движений. И такое состояние поддерживается и периодически совершенствуется.

Система управления производством «5S» -- это комплекс из 5 взаимосвязанных методик, каждая из которых может быть кратко описана одним словосочетанием: Сортировать, Соблюдать порядок, Содержать в чистоте, Стандартизировать, Совершенствовать.

Шаг 1 – SEIRI – «Сортировка, удаление «ненужного»». На рабочем месте все предметы разделяются на необходимые и ненужные. Производится удаление ненужных предметов. Эти действия на рабочем месте приводят к улучшению культуры и безопасности труда. Все сотрудники вовлекаются в сортировку и определение предметов, которые должны быть: а) немедленно удалены или утилизированы; б) перенесены в место для хранения; в) оставлены, как необходимые для выполнения работы. Необходимо установить правила, каким образом делать отбор ненужного. Например, сначала все работники подразделения участвуют в выявлении неиспользуемых предметов, выделяя их определённого цвета метками. Затем неиспользуемые предметы помещаются в специально отведённую зону – «зону карантина», где они находятся на протяжении оговоренного срока (например, 30 дней). Если в течение этого срока предметы не используются, их утилизируют, либо перемещают на хранение.

Сортировка – это значит обойти операционную зону и удалить все ненужное. Работники и руководители часто не имеют привычки избавляться от предметов, которые не нужны для работы, сохраняя их поблизости «на всякий случай». Обычно это приводит к недопустимому беспорядку или к созданию препятствий для перемещения в рабочей зоне. Удаление ненужных предметов и периодическое наведение порядка на рабочем месте улучшает культуру и безопасность труда. При сортировке руководителю подразделения необходимо быть внимательным, чтобы не выбросить вещи, к которым его подчинённые привязаны эмоционально. В таких случаях, чтобы избавиться от вещи, требуется либо добровольное согласие ее хозяина, либо особое распоряжение вышестоящего руководства. Найдите предметы, которые запылились или лежат позади оборудования, под ним или на нем, а также на полках и в шкафах. Это могут быть просроченные материалы, устаревшие документы, испорченные или не используемые в работе инструменты, компьютеры, вспомогательное оборудование или старая мебель [2].

Шаг 2 – SEITON – «Самоорганизация, соблюдение порядка, определение для каждой вещи своего места». Работникам отдела (бригады) необходимо навести порядок с необходимыми для работы предметами

(инструментами, оборудованием). Необходимые предметы располагают на определенные места так, чтобы они были легкодоступны для каждого, кто пользуется ими. Рекомендуются также промаркировать их для быстрого поиска в процессе работы. Приведение в порядок (аккуратность) – означает определить и обозначить «дом» для каждого используемого при работе предмета. Руководителям и каждому работнику необходимо привыкнуть класть каждый предмет на место.

Например, при организации производства по сменам, чтобы было, если бы работники разных смен каждый раз клали бы инструменты, документацию и комплектующие в разные места. В целях рационализации процессов и сокращения производственного цикла крайне важно всегда оставлять нужные предметы в одних и тех же отведенных для них местах. Это – ключевое условие минимизации затрат времени на непродуктивные поиски.

Шаг 2 устраняет следующие потери: затраты времени на поиск нужного инструмента, материалов или документов, а также затраты времени на определение неиспользуемых предметов. Для внедрения самоорганизации и соблюдения порядка разработана следующая методика: для каждого предмета, остающегося в рабочей зоне, выделяется постоянное место. Используются специальные стеллажи, шкафы и разметка краской для того, чтобы можно было сразу визуально определить, когда предмет лежит не на месте или не имеет своего места.

В качестве примера применения второго шага системы «5S», дающего высокий эффективный результат, можно привести заводской склад материалов и сырья (или склады товаров крупных торговых фирм). Все предметы – от канцелярских принадлежностей и химикатов до метизов и ручных инструментов, от специального оборудования до средств индивидуальной защиты – должны иметь специально отведенные и обозначенные места для хранения. Это многократно повышает оперативность поиска необходимого предмета.

Шаг 3 – SEISO – «Соблюдение чистоты, систематическая уборка». Работникам необходимо убедиться перед началом работы, что всё находится на своих местах. Рабочие зоны должны быть разграничены и обозначены (для этого используются знаки безопасности и сигнальные цвета – красный, жёлтый, зелёный, синий). В процессе работы необходимо регулярно и часто убирать производственные отходы. Приборы и инструменты должны находиться на месте и в рабочем состоянии, чтобы в случае необходимости ими можно было оперативно воспользоваться. Тщательная уборка оборудования перед началом и по окончании работ обеспечивает профилактику производственного травматизма.

Уборка рабочего места – это значит обеспечение оборудованию и рабочему месту визуального контроля, чистоты и безопасности. Это лучший способ обнаружить протекающие шланги, неплотные соединения, поврежденные поверхности и неисправное оборудование. Уборка в начале и/или в конце каждой смены обеспечивает немедленное определение потенциальных технических проблем, которые могут приостановить работу или даже привести к остановке всего отдела, участка, цеха или завода. Необходимо контролировать цветовое обозначения опасных зон, восстанавливать стёршиеся разметки на местах хранения оборудования, инструментов и материалов, устанавливать знаки безопасности и таблички и другие производственные индикаторы. Ранние признаки ухудшения работы оборудования («подтекание» масла, нехарактерный шум двигателя или вибрация и т.п.) нужно немедленно фиксировать с целью неотложного вызова ремонтных служб.

Шаг 4 – SEIKETSU – «Стандартизировать процесс». Стандартизация – этот шаг подразумевает поддерживать порядок и чистоту рабочих мест посредством регулярного выполнения первых трех шагов. Самые эффективные решения, найденные в ходе реализации первых трех шагов необходимо закрепить письменно, чтобы стать наглядными и легко запоминающимися. Разработать стандарты документов, приемов работы, обслуживания оборудования, техники безопасности с использованием визуального контроля.

Для успешного внедрения четырёх шагов системы «5S» необходимо создать рабочие инструкции, которые включают в себя описание пошаговых действий по поддержанию порядка. Здесь уместно отметить о наличии инструкций по охране труда (по профессии или виду работ) на рабочих местах, содержание которых работникам необходимо знать и неукоснительно выполнять. В качестве формирования устойчивых привычек к соблюдению дисциплины труда, т.е. для закрепления первых четырёх шагов, рекомендуется руководителям организаций вести разработки и совершенствование методов материального и морального поощрения отличившихся сотрудников.

Шаг 5 – SHITSUKE – «Совершенствование порядка и дисциплины». Для поддержания рабочего места в безопасном и функциональном состоянии работнику необходимо выполнять работу дисциплинированно, в соответствии с установленными стандартами. Высшая цель внедрения системы «5S» – это осознание каждым работником и руководителем организации указанной системы как общепринятой повседневной деятельности и ее постоянное совершенствование. Конечный результат усвоения шага 5 – визуализировать (выявлять, фотографировать, обнародовать) действия по улучшению шагов 1–4:

- постоянно контролировать работу оборудования и технологических процессов;
- записывать предложения по повышению эффективности использования производственного оборудования и технологических процессов;
- внедрять новые или усовершенствованные производственные стандарты.

Шаг 5 устраняет все потери вышеперечисленных шагов системы. Для его успешного внедрения в производственный процесс существующие стандарты должны регулярно совершенствоваться с участием как

руководителей, так и работников. Целесообразно установить систему поощрений для тех сотрудников, которые активно вносят новые предложения по улучшению стандартов.

Идеи системы «5S» относительно просты для понимания, однако, их трудно реализовать. Система предполагает разрушение многих стереотипов в сознании работников и формирование новых привычек. А это сделать быстро очень сложно. Поэтому главным фактором успеха в применении системы «5S» является процедура её развертывания. Но если руководство организации, в которой развертывается система «5S», проявит настойчивость, терпение и последовательность, то результативность не заставит себя ждать.

Необходимо отметить основные принципы, которые необходимо использовать при внедрении системы бережливого производства «5S» в организации – вовлечение всех работников в производственный процесс, работа в команде, тщательное наблюдение за работой оборудования, и обязательное использование фотографий и диаграмм для сравнения того, что было до внедрения системы, и какой конечный результат получен [3].

В результате внедрения системы «5S» руководство организации должно достичь следующих главных целей:

- 1) снижение числа несчастных случаев на производстве;
- 2) повышение уровня качества продукции, снижение количества дефектов
- 3) создание комфортного психологического климата в коллективе, стимулирование желания работать
- 4) повышение производительности труда (что в свою очередь ведёт к повышению прибыли предприятия и соответственно повышению уровня дохода работников).

Система управления производством «5S» успешно внедряется на многих машиностроительных предприятиях Беларуси, России, Украины и других стран СНГ. Экономическую эффективность от внедрения бережливого производства можно продемонстрировать на примере предприятий группы ГАЗ (Горьковский автомобильный завод).

В начале 2000-х годов наблюдательный совет группы компаний «Базовый элемент» принял решение внедрить на ГАЗе передовой международный опыт производственной системы компании Toyota. Руководство ГАЗа поставило перед собой амбициозную задачу – в течение трех лет создать успешно развивающуюся компанию, способную конкурировать на рынке с западными производителями в категории «цена-качество», компанию, которая получает высокий доход, а люди – достойную заработную плату. Команда управленцев ГАЗа изучила принципы бережливой организации труда на примере системы «5S» и активно начала внедрять их на ГАЗе, создавая при этом собственную концепцию бережливого производства (с учётом специфики производства и менталитета персонала).

В результате внедрения на участке сборки кабин системы бережливого производства за один год, процент годных кабин с первого предъявления возрос с 2% до 80%, а из 245 наименований дефектов, имевших место в начале проекта, полностью было исключено 206. Численность работников снизилась с 258 до 196 человек, при одновременном увеличении числа собираемых кабин в смену с 98 до 146. При этом за счёт повышения производительности труда возросла средняя заработная плата – с 4333 руб. до 8180 руб.

За 10 лет развития производственная система ГАЗ стала самым узнаваемым брендом в Российской Федерации в области организации управленческих процессов. Ее изучают и активно внедряют не только предприятия промышленной отрасли, но и компании из других сфер экономики. Уникальность производственной системы ГАЗ в том, что она меняет подход самого человека к организации труда, своего рабочего места, призывает думать, как исключить лишнюю работу, не добавляющую ценность продукту, и делает процесс улучшений постоянным. Используя инструменты производственной системы, и запуская механизм снижения издержек, предприятия добиваются кардинального роста производительности труда, повышения качества продукции и комфорта рабочих мест без дополнительных затрат.

В результате внедрения принципов бережливого производства на предприятиях «Группы ГАЗ» увеличился суточный темп выпуска продукции, производительность труда выросла в 4 раза, производственные площадки были сжаты на 100 тыс. кв. м при сохранении необходимых мощностей. Ежегодный экономический эффект от снижения затрат, благодаря внедрению производственной системы, составляет для предприятий «Группы ГАЗ» от 500 до 700 млн. руб. Производственный травматизм снизился более чем на 40%.

Освоение системы «5S», как и любой масштабной системы преобразования организации, невозможно без лидирующей роли её руководства. Поскольку она может применяться не только там, где непосредственно выпускается продукция, но и в непроизводственных подразделениях, что для управляющих высшего и среднего звена едва ли не лучший способ прочувствовать возможности этой системы и трудности на пути её внедрения – использовать её в своей работе. Разумеется, развертывание системы «5S» в офисе должно производиться по определенной процедуре, которая требует от человека постоянной и целенаправленной работы над собой.

Порядок и чистота на рабочем месте, являются основой всех улучшений в повышении производительности труда и качества выпускаемой продукции на промышленных предприятиях и в организациях других отраслях народного хозяйства. Только в высокоорганизованной производственной среде могут производиться бездефектные, соответствующие требованиям клиентов товары и услуги, реализовываться соответствующая нормативным требованиям результативность применяемых процессов.

Подводя итог сказанному, система управления производством «5S» – это упорядоченный образ действий для конструирования, организации и стандартизации рабочей среды. Хорошо структурированные условия работы облегчают труд персонала организации и являются хорошим мотивирующим средством для работника. «5S» улучшает безопасность труда, повышает эффективность работы, оказывает помощь в росте экономических результатов организации и помогает работнику целенаправленно и осмысленно считать себя значимым участником коллектива, видеть конечную цель своего труда.

**Список использованных источников:**

1. Имаи, М. Кайдзен: ключ к успеху японских компаний. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2012.
2. Михеева, Е.Н., Сероштан М.В. Управление качеством. - М.: Дашков и К, 2011.
3. Фабрицио, Т., Тэппинг, Д. 5S для офиса: как организовать эффективное рабочее место. - М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2012

**Кос А.С.**, аспірантка,  
будівельний факультет

Науковий керівник: **Рубцова О.С.**, к.е.н., доцент

*Київський національний університет будівництва і архітектури (м. Київ, Україна)*  
e-mail:askos90@i.ua

### **Застосування бенчмаркінгу в підприємницькій діяльності для підвищення конкурентоспроможності і реалізації потенціалу малих будівельних підприємств в Україні**

Якісне управління в підприємстві залежить від творчого відношення до справи, від здатності менеджера до аналізу, оцінки, прийняття ефективних рішень. А вже досягнення поставлених цілей залежить від знань конкретних форм впливу керівника підприємства на об'єкт управління. Добросовісна конкуренція і «біла заздрість» завжди потрібні у досягненні успіху: «Чому інші встигають/ можуть/ перемагають/ заробляють/ продають/ купляють/ і т.д., а я ні?». Такою заздрістю та прагненням до перемоги володіють спортсмени у всьому світі. І це підштовхує їх до постійних безкінечних тренувань, до роботи над помилками і аналізу досягнень конкурента. І вони перемагають, наполегливо і завзято працюючи. Так і в бізнесі. Успіху та прибутку можна досягти тільки наполегливою працею.

На сьогоднішній день в Україні важливою умовою для ефективного функціонування підприємств є постійний пошук шляхів для підвищення прибутковості та конкурентоспроможності, а також оцінка результатів своєї діяльності з метою інтеграції всіх дій, спрямованих на постійне вдосконалення. Одним із найбільш сучасних та перспективних інструментів конкурентного аналізу та стратегічного планування є бенчмаркінг.

Бенчмаркінг використовується як важіль, здатний зламати закостенілу структуру організації, стиль ведення бізнесу, орієнтуючись, зокрема, на кращі результати інших підприємств. На даний момент для малих будівельних підприємств гострими залишаються питання: «Як вижити в складних економічних та політичних умовах, що склалися в Україні? Як завоювати свою нішу на ринку та мати постійний прибуток? Як досягнути покращення економічних показників підприємства?». Для вирішення поставленої проблеми перш за все необхідно проаналізувати поняття «малий бізнес», «мале підприємство» взагалі і стосовно будівельної сфери зокрема. Розглянути чинники щодо віднесення підприємств до категорії малих в Україні і за кордоном. Дослідити законодавче трактування і основні критерії нормативного віднесення до категорії «мале підприємство» в Україні.

Одна з центральних проблем організації та економіки підприємницької діяльності - конкурентоспроможність власної справи. Вона стосується усіх сфер і організаційних форм забезпечення бізнесу, зокрема управління (менеджменту) - важливого фактора успіху підприємницької діяльності. Від ефективного управління значною мірою залежить життєздатність підприємства, удача започаткованої справи. Підприємницьке управління - це мистецтво і водночас велика наука[6].

Розвиток малого і середнього підприємства, як важливий сегмент сприяння насиченості ринку товарами та послугами, створення нових робочих місць і зменшення безробіття, є одним з основних напрямів роботи у процесі модернізації вітчизняної економіки.

Поняття «малий бізнес» досить розмите і не має чітко встановленого трактування, уточнюючись і доповнюючись залежно від цілей і завдань дослідження. Інституційну систему малого і середнього бізнесу розглядає Ван Хорн Дж.К. У широкому сенсі малий бізнес є мобільною сукупністю юридичних і фізичних осіб – приватними підприємцями, що не є складовою частиною монополістичних структур і що грають в порівнянні з ними другорядну роль в економіці держави[5].

Відповідно до п. 3 ст. 55 Господарського Кодексу України (зі змінами від 22.03.2012 р.) суб'єкти господарювання залежно від кількості працюючих та доходів від будь-якої діяльності за рік можуть належати до

суб'єктів малого підприємництва, у тому числі до суб'єктів мікропідприємництва, середнього або великого підприємництва. Класифікація суб'єктів господарювання наведена в таблиці 1[1].

Таблиця 1

Класифікація суб'єктів господарювання

Вид суб'єкта підприємництва	Критерії, що мають виконуватися одночасно	
	Річний дохід від будь-якої діяльності, еквівалент в євро, визначений за середньорічним курсом НБУ	Середня чисельність працівників за звітний період (календарний рік)
Суб'єкти мікропідприємництва	Не перевищує 2 млн євро	Не перевищує 10 осіб
Суб'єкти малого підприємництва	Не перевищує 10 млн євро	Не перевищує 50 осіб
Суб'єкти середнього підприємництва	Усі інші суб'єкти, що не належать до малих або великих	
Суб'єкти великого підприємництва (юридичні особи)	Перевищує 50 млн євро	Перевищує 250 осіб

У структурі вітчизняного підприємництва за розміром підприємств станом на 2014 рік частка малих підприємств становила 95,2 %, середніх – 4,7 % та великих – 0,1 % (рисунок 1). Кількість підприємств за їх розмірами у відсотках у будівництві наступна: малих – 96,9% (з них 82,1% - це мікропідприємства); середніх – 3,1%; великих – 0,0% [2].

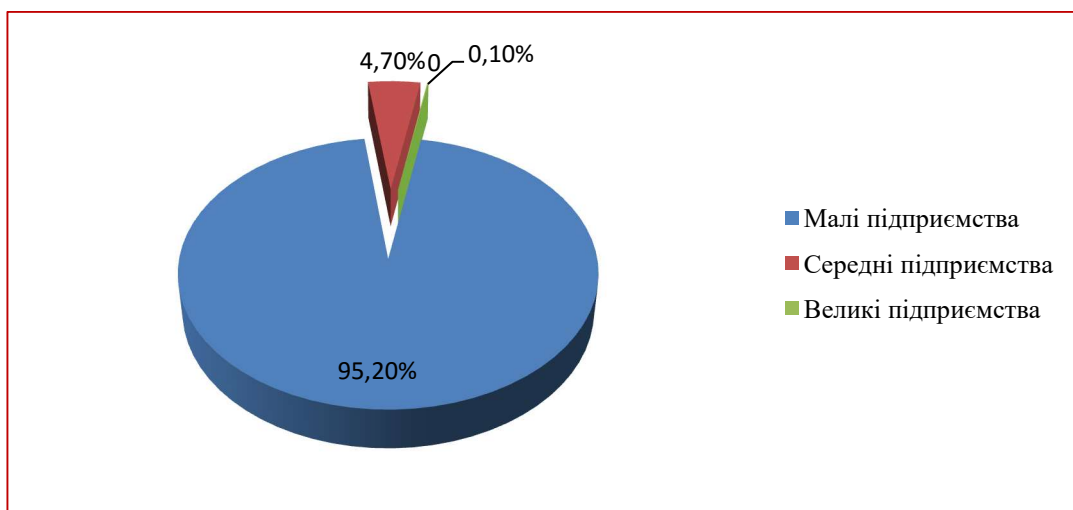


Рис 1. Кількість підприємств за їх розмірами у відсотках до загальної кількості підприємств станом на 2014 рік. (Сформовано автором за даними 2).

Як видно на рисунку 1, частка малих підприємств надзвичайно велика і практично за рахунок малого підприємництва тримається економіка країни, а от як витримати самим підприємцям? На сьогоднішній день розвитку підприємництва в сфері інновацій сприяє діяльність Київського інноваційного інкубатора «iHub», створеного на базі Торгово-промислової палати України, де молодим підприємцям та «start up-командам» для розвитку їхнього бізнесу надаються спеціально обладнані приміщення та майно. Цільовою аудиторією бізнес-інкубатора є старшокласники, студенти і приватні підприємці, які створюють проекти у сфері інформаційних технологій[3].

Навіщо ж потрібен бенчмаркінг малим будівельним підприємствам? Насамперед, бенчмаркінг допомагає визначити, в яких сферах треба підвищити ефективність. Бенчмаркінг потрібен тоді, коли власник підприємства чи організації хоче дізнатися, наскільки підприємство є ефективним порівняно з аналогічними об'єктами на ринку товарів та послуг. Коли потрібно дізнатися, чи робиться все можливе та неможливе у вашій фірмі для досягнення максимального прибутку. Бенчмаркінг дає можливість вивчити досвід інших підприємств, що вже зробили зміни, які є актуальними для вас нині. Завдяки бенчмаркінгу можна отримати фінансову та економічну стабільність при нинішній ситуації на ринку України[4, с.4].

Успішний розвиток малого бізнесу в нашій країні можливий за умови, що ці тенденції отримають свій подальший розвиток і підприємцям стане вигідно вести свою діяльність максимально відкрито, що, зрештою, приведе до зростання доходів держави від підприємств цього сектора економіки. Корисність бенчмаркінгу полягає в тому, що виробничі і маркетингові функції стають більш керованими, коли досліджуються і впроваджуються на своєму підприємстві найкращі методи та технології інших підприємств з інших галузей. Це може привести до прибуткового підприємництва з високою економічністю, створенню корисної конкуренції та задоволення потреб споживачів.

Реалізація потенціалу, головних конкурентних переваг, справжньої ролі малого і середнього підприємництва, як однієї з важливих складових у загальному економічному спектрі, здатна посилити стійкість до глобальних викликів і сприяти виведенню України на траєкторію упевненого зростання.

#### Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України ст.55, п.3. офіц.текст: за станом на 20.09.2015, підстава 1602-18: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page2>.
2. Державна служба статистики України. Кількість підприємств за їх розмірами за видами економічної діяльності у 2014 році: [Електрон.ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Аналітична записка щодо виконання київської міської цільової програми сприяння розвитку малого та середнього підприємництва на 2013-2014 роки (у I півріччі 2014 року): [Електрон.ресурс]. – Режим доступу: <https://kievcity.gov.ua/news/15460.html>.
4. Інструкція з проведення бенчмаркінгу ефективності міст та областей України. Бренда Лафлер (консультант з бенчмаркінгу, Проект РЕОП), Наталія Ходько (консультант зі статистичного аналізу, Проект РЕОП): [Електрон.ресурс].– Режим доступу: [http://www.ebed.org.ua/sites/expertise.one2action.com/files/repo/ebed\\_benchmarking\\_manual.pdf](http://www.ebed.org.ua/sites/expertise.one2action.com/files/repo/ebed_benchmarking_manual.pdf).
5. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами: Пер. с англ. – М.: ФинС, 2003. – 800 с.
6. Основи підприємницької діяльності: Підруч. для учнів 10-11 кл. загальноосвіт. шк., ліцеїв та гімназій / З. С. Варналій, В. О. Сизоненко.- К.: Знання України, 2004.- 404 с.

**Красномовець В.А.**, к.е.н., доцент  
науковий співробітник науково-дослідного центру  
*ДВНЗ «Університет банківської справи» (м. Черкаси, Україна)*  
e-mail: [krasnomovets\\_v\\_a@ukr.net](mailto:krasnomovets_v_a@ukr.net)

### Система управління ідеями на підприємстві як сучасна технологія управління

Перехід світової економіки до інноваційної моделі розвитку зумовлює поступове зниження значущості цінних чинників конкурентоспроможності і посилення ролі унікальних конкурентних переваг, пов'язаних з впровадженням організаційних, технологічних, продуктових та соціальних інновацій. При цьому найважливішою умовою ефективності інноваційної діяльності в компаніях стає використання ними сучасних технологій управління, які, на думку відомого фахівця в галузі менеджменту Пітера Друкера, нерідко навіть більшою мірою впливають на прогрес, ніж нові винаходи.

Серед усього різноманіття використовуваних у даний час управлінських технологій, особливе місце займають системи формування інноваційного потенціалу, які стають основним інструментом підвищення конкурентоспроможності бізнесу. Однак підтримка такої високої інноваційної активності, і тим більше забезпечення її постійного зростання вимагає від компаній якісного підвищення ефективності функціонування власної інноваційної інфраструктури. Завданням, вирішенню якої слід при цьому приділити першочергову увагу, є впровадження систем управління ідеями, призначених для пошуку, оцінки, підтримки і реалізації перспективних ініціатив як в самій компанії, так і за її межами.

Серед усього різноманіття вживаних в даний час управлінських технологій особливе місце займають системи формування інноваційного потенціалу, які стають основним інструментом підвищення конкурентоспроможності бізнесу.

Ще в середині 1980-х рр. соціологами було встановлено, що за певних умов група людей здатна генерувати набагато більшу кількість ідей, ніж найрозумніша людина цієї групи. Однак використовувати даний феномен у сфері бізнесу завжди видавалося вельми непростим завданням. Як зазначили в 1984 р консультанти з інновацій компанії «Kodak» Кеннет Розенфельд і Дженні Серво, невдачі великих корпорацій у використанні інноваційних ідей пов'язані, перш за все, не зі зниженням винахідницької активності їх співробітників, а з відсутністю системи внутрішніх комунікацій [1].

Проблема створення такої системи вже багато років знаходиться в центрі уваги фахівців в галузі управління і, мабуть, однією з перших спроб її вирішення є так звана «скринька для пропозицій», яка з'явилась в 1880 р на шотландській судноверфі «William Denny & Brothers». Тоді кожен працівник підприємства отримав можливість довести свої ідеї до відома керівництва, яке в разі успішної їх реалізації виплачувало цьому працівникові відповідну



винагороду. Подальше поширення скриньки для пропозицій отримали в американській і європейській промисловостях в роки другої світової війни, а потім стали частиною створеної в Японії концепції загального управління якістю.

Проте основна перевага даного підходу, пов'язана з простотою використання, згодом виявилася його головним недоліком. По-перше, ефективність процедур відбору та експертизи пропозицій співробітників стала все більше знижуватися унаслідок зростаючої складності забезпечення об'єктивності та компетентності їх виконання. По-друге, скринька для пропозицій була позбавлена можливості публічного обговорення ідей всім колективом компанії та їх оперативній реалізації її окремими зацікавленими співробітниками. По-третє, у багатьох авторів відсутня інформація про підсумки оцінки та впровадження внесених пропозицій, що не могло не позначатися на мотивації їх подальшої творчої діяльності.

У ході діяльності, у співробітників будь-якої компанії періодично зароджуються ідеї та пропозиції існують у формі «невиражених» знань. Завдання корпоративних лідерів – «схопити» ці знання і зробити їх доступними для управлінської ланки. При традиційному підході до пошуку нових ідей і перспективних проектів зусилля в компанії зосереджуються на пошуку і відборі інформації в існуючих базах даних, регулярно оновлюваних масивах інформації або архівах. При цьому креативна здатність персоналу залишається незатребуваною, а інформаційні масиви часто виявляються застарілими.

Таким чином, під управлінням ідеями розуміється структурований процес збору ідей від всього персоналу та оцінки цих ідей, яка допомагає визначити, які з них найперспективніші.

Найчастіше, потреба в інноваційних змінах виникає тоді, коли неефективність діяльності компанії стає очевидною. Тому систематично необхідно відстежувати, через оцінку (атестацію) малоперспективні процеси, продукти, види діяльності, ринки збуту і т.д.

У характеристиці класифікації джерел інноваційних ідей, заслуговує на увагу підхід, запропонований П. Друкером, який виділяє сім таких джерел:

- несподівана подія (для підприємства чи галузі – несподіваний успіх, несподівана невдача, несподівана зовнішня подія);
- неконгруентність – невідповідність між реальністю (яка вона є насправді) і нашими уявленнями про неї (така, якою вона повинна бути);
- нововведення, засновані на потреби процесу (під потребою процесу слід мати на увазі ті його недоліки і «слабкі місця», які можуть і повинні бути усунені);
- заптові зміни в структурі галузі або ринку;
- демографічні зміни;
- зміни в сприйняттях, настроях і ціннісних установках;
- НТП – нові знання (як наукові, так і не наукові) [2].

На думку вченого, систематичний інноваційний процес полягає в цілеспрямованому і організованому пошуку змін і в систематичному аналізі цих змін як джерела соціальних і економічних нововведень. Однак між усіма сімома джерелами немає чітких меж, і вони можуть взаємно перетинатися.

Аналіз ситуацій при розгляді того чи іншого типу зміни дозволяє встановити характер інноваційного рішення, яке повинно ґрунтуватися на розумінні:

- яких саме змін потребує процес або компанія в цілому;
- чи є для цього необхідні ресурси;
- можливого стратегічного розвитку підприємства, у випадку, якщо будуть враховані зміни в діяльності організації;
- формування дій, які трансформують зміна на джерело розвитку компанії;
- чи відповідає інноваційне рішення очікуванням споживачів, чи адекватна націленість на ринок;
- особливостей фінансової та управлінської гнучкості.

Народження ідей в компанії можливо через:

- колективні форми роботи;
- роботу тимчасових креативних бригад;
- індивідуальне ініціювання ефективних ідей співробітниками компанії [2].

Відповідно до розробок Р. Такера, в організації існує 8 типів систем управління ідеями:

1. «Система пропозицій» – співробітники представляють свої пропозиції на розгляд комісії, яка схвалює або відхиляє їх залежно від встановлених критеріїв.

2. «Команди безперервного вдосконалення» – постійна командна робота функціональних підрозділів над поліпшенням процесів і продуктів.

3. «Політика відкритих дверей» – рядові співробітники отримують можливість представити свої ідеї безпосередньо керівнику організації (в обхід службової ієрархії).

4. «Нова венчурна команда» – цільова внутрішньоорганізаційна команда, завданням якої є пошук і заохочення перспективних ідей, прискорення розробок та їх впровадження на ринок.

5. «Інкубатор ідей» – децентралізований підрозділ, який розробляє радикальні ідеї, а потім передає їх в головну організацію для впровадження або продажу на ринку.

6. «Висування і реалізація ідей в масштабах всієї організації» – спеціальні групи під керівництвом менеджерів функціональних чи продуктових напрямків, відповідальних за розвиток кращих ідей.

7. «Інноваційна команда» – мережа працівників у масштабах всієї організації, які володіють яскраво вираженими новаторськими навичками, функції яких полягають у пошуку і підтримці нових перспективних ідей.

8. «Каталізатор інновацій» – ідеї розробляються і впроваджуються в одному з підрозділів організації, після чого успішний досвід поширюється на інші підрозділи (для організації з широкою мережею філій) [3].

Система управління ідеями являє собою формалізований процес, що охоплює п'ять етапів (рис.1).



Рис. 1. Система управління ідеями співробітників компанії [4]

**1. Народження ідей.** Перш ніж збирати і розглядати ідеї, необхідно розробити загальні критерії для їх первинного відбору. Критерії повинні служити цілям бізнесу і бути зрозумілими для персоналу. Рушійною силою інновацій є корпоративна стратегія, причому вона ж обмежує і поле для інноваційних ідей. Наприклад, якщо компанія ставить за мету проникнення на ринки Південно-Східної Азії, то пропозиції, пов'язані з початком освоєння європейських ринків, можуть виявитися передчасними. Основою бізнес-активності компанії є загальний напрям розвитку і цілі компанії, які і утворюють стратегічне поле для інновацій. Стратегічне поле включає в себе місію і цілі компанії, сьогодення і майбутнє становище фірми, динаміку ринку, конкурентне, правове і макроекономічне середовище, а також впливає на критерії прийняття управлінських рішень, у тому числі і за інноваційними проектами.

**2. Формування первинного пулу ідей.** Насамперед потрібен організатор процесу управління ідеями, точніше - авторитетний лідер серед персоналу, який захоплений інноваціями, вірить у результат і здатний «запалити» всю компанію ідеєю збору та просування перспективних пропозицій від усіх співробітників, незалежно від їх службового становища і роду занять. Такий лідер може очолити групу з інновацій, яка стає каталізатором і провідником цього процесу. Для виявлення новаторських ідей група з інновацій проводить із співробітниками компанії регулярні відкриті інноваційні сесії. Формат сесії вибирається керівником групи з інновацій з урахуванням особливостей корпоративної культури. Завдання – створити під час сесії максимальні умови комфорту для ініціаторів ідей. Бажано не передбачати участь керівників підрозділів в сесії разом зі своїми підлеглими. Під час інноваційної сесії учасники висловлюють власні ідеї і коротко обґрунтовують їх корисність для компанії. Концептуальна основа сесії - ідеї повинні бути корисні для розвитку компанії відповідно до корпоративної стратегії. Кожна ідея обговорюється, потім складається її короткий опис і формулюється корисність для компанії. По закінченні сесії модератор групи з інновацій, який виступає в ролі «неупередженого редактора», направляє опис ідеї її автору на верифікацію.

**3. Розвиток і збагачення ідей.** Співробітники компанії можуть пропонувати схожі ідеї. Таким чином, якщо при наявності працюючого механізму подачі думок не буде передбачена можливість доступу до первинного пулу ідей всіх зацікавлених співробітників, немінучим виявиться поява однакових або схожих пропозицій, автори яких можуть і не підозрювати, що їхні ідеї вже сформульовані кимось із колег. Якщо ж є можливість коментувати і доповнювати вже сформульовані ідеї, то їх дублювання не відбувається, а самі ідеї збагачуються. Доступ до банку первинних ідей може бути здійснений через внутрішній корпоративний веб-портал по мережі інтранет і регулюватися наданням прав доступу до відповідних сторінок. Модератор групи з інновацій, заручившись згодою учасників обговорення ідеї та її автора, доповнює опис ідеї. У такому «покращеному» вигляді ідея і потрапляє в «управлінський фільтр».

**4. Управлінська оцінка ідей.** Для оцінки ідей необхідна якась єдина «система координат», яка дозволяла б порівнювати між собою самі різні за змістом і масштабом ідеї. Серж Асенсіо, засновник і керуючий директор консалтингової компанії Topline Group рекомендує двомірний підхід до оцінки ідей, що передбачає застосування

двох параметрів: корисність ідеї для компанії і зусилля для її реалізації. Ці критерії можуть бути застосовані для ідей будь-якого змісту незалежно від їх специфічних особливостей. Оцінка ідей за даною схемою дозволяє відокремити саму ідею від її автора - важлива деталь в ситуації, коли нецікаві, бліді ідеї ініціюються співробітниками з високим ієрархічним статусом, а багато дійсно перспективних пропозицій приходять від фахівців компанії, не зайнятих на управлінських посадах.

**5. Відбір ідей для практичної реалізації.** Залежно від прийнятого регламенту роботи інноваційного комітету остаточне рішення про відбір ідей, намічених до реалізації, може бути прийняте як колегіально, за допомогою документально описаної процедури голосування, так і одноосібно головою комітету, після того як обговорення всіх ідей зі списку завершено. За підсумками обговорення для кожної ідеї може бути винесений, наприклад, один з наступних вердиктів: ідея приймається до виконання з призначенням відповідального виконавця і терміну реалізації; ідея відправляється на доопрацювання з переліком питань на уточнення і терміном наступного її подання на засідання комітету; ідея відправляється в архів [4].

Одночасно з пошуком організаційних механізмів залучення персоналу підприємств в інноваційну діяльність йшов процес створення спеціальних методів, що розкривають безпосередню логіку дій, спрямованих на формування і розвиток інноваційних ідей. Найбільш відомими серед них є мозковий штурм, метод «Mind mapping», морфологічний аналіз, метод фокальних об'єктів, синектичний метод, теорія розв'язання винахідницьких завдань, метод, заснований на рекомбінації ідей і знань, метод шести капелюхів, метод «Catchball» та інші.

Зростаюча складність управління ідеями в компаніях зумовила появу і широке поширення спеціальних програмних продуктів класу «Idea Management», що автоматизують основні процедури даного процесу. Специфіка цих програм полягає в тому, що їх використання здійснюється в режимі віддаленого доступу, при якому користувачі, фізично не володіючи програмою, можуть реалізувати лише їх функціональні можливості, що відносить ці програми до числа так званих «хмарних сервісів».

Все різноманіття даних програмних продуктів можна розділити на три основні групи.

Перша група об'єднує програми, що базуються на використанні методу соціального рейтингування, що припускає публічне обговорення поданих пропозицій, їх оцінку і ранжування в залежності від підсумків проведеного голосування. Можливості програм цієї групи дозволяють виділяти найбільш важливі та цікаві ідеї і, привласнюючи їм відповідний рейтинг, робити їх реалізацію більш пріоритетною.

Друга група програм базується на відборі ідей за допомогою проведення торгів на так званих ринках пророкувань, призначених для створення прогнозів різної тематики та отримання на їх основі інформації щодо, наприклад, зміни споживчих цінностей і ринкових очікувань. Загальна ідеологія побудови програмного забезпечення, що працює з ринками пророкувань, полягає в розробці ресурсу, за допомогою якого приймаються ставки учасників на настання тієї або іншої події. При цьому досягається вельми висока точність прогнозів, яка доходила в деяких випадках до 100% [5].

Нарешті, третя група програм працює як інноваційні майданчики, що надають своїм користувачам доступ до функцій з організації мозкових штурмів, проведенню нарад, засідань закритих груп, по виходу на різні бази даних і т.д.

Значення програмних продуктів класу «Idea Management» підтверджується їх широким використанням в діяльності 60% глобальних компаній, що входять в список «Fortune 500» [6].

Таким чином, підводячи підсумок, можна сказати, що завдання управління ідеями починає грати все більшу роль у системі корпоративного менеджменту, а пошук шляхів її вирішення стає найважливішою умовою забезпечення конкурентоспроможності сучасних компаній.

#### Список використаних джерел:

1. Соловьёв В. В. Развитие инициативы сотрудников и повышение индивидуального мастерства [Электронный ресурс] // Электронный научный журнал «Современные проблемы науки и образования». — Режим доступа : <http://www.science-education.ru/pdf/2015/2/105.pdf>.
2. Инновации и инновационные процессы. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://referat-ok.com.ua/investuvannya/innovacii-i-innovacionnye-processy>.
3. Такер Р. Инновации как формула роста. Новое будущее ведущих компаний/ Р. Такер. - пер. с англ. - М.: Олимп-Бизнес, 2006.
4. Управление идеями: как организовать процесс [Электронный ресурс] // Режим доступа: Источник: <http://www.management.com.ua/strategy/str122.html>
5. Смирнов Ю. Невидимая рука рынка предсказаний! Ю.Смирнов // Идеи из будущего. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://ideas4future.info>.
6. Йохансон Ф. Эффект Медичи: Возникновение инноваций на стыке идей, концепций и культур /Ф.Йогансон. - пер. с англ. - М.: Олимп-Бизнес, 2008. — 125 с.

### **Соціальний медіа маркетинг як інноваційний спосіб просування продукту**

На сучасному етапі розвитку інформаційно-комунікативних технологій усе більшою популярністю користуються соціальні мережі, які поступово перетворилися із звичайних порталів для міжособистісних комунікацій на величезні бази для обміну інформацією, поширення медіаматеріалу та відповідно «розкрутки» тих чи інших бізнес-проектів. З кожним роком кількість користувачів соціальних мереж зростає, що перетворює останні на новий простір існування нового класу споживачів, що мають особливі риси відмінності від інших медіа, відповідно методи роботи з даними споживачами також відрізняється від традиційних. Тому питання щодо особливостей застосування маркетингу в соціальних медіа є актуальним як для користувачів, так і для підприємств, що просувають свій продукт через соціальні мережі.

Розуміння принципів існування інтернет-середовища, у тому числі економічного, важливо для сучасної оцінки маркетингом нових бізнес-моделей, порівняння ринкових та маркетингових можливостей у віртуальній економіці, виробництва та просування на основі інформаційних технологій інноваційних товарів та послуг. Сьогодні динамічний розвиток Інтернет-економіки глобально впливає на бізнес компаній, має стратегічне значення для її виживаності і конкурентоспроможності в майбутньому. Інтернетизація внесла небачені раніше можливості прискорення виробничих циклів, зокрема процеси підготовки виробництва (вибір вихідних матеріалів, пошук постачальників та ін.) та збуту продукції, просування її як на локальному, так і на міжнародному ринках. Фактично, сучасна економіка та більшість компаній є гібридом старої і нової Інтернет-економіки, що включає в себе Інтернет-маркетинг.

Інтернет-маркетинг як предмет наукових досліджень виступав у працях таких авторів як Ф. Котлер, У. Хартман, Д. Еймор та ін.

Метою даної статті є аналіз соціального медіа маркетингу як інноваційного інструменту маркетингу, з'ясування перспективності розвитку даного напрямку в Україні.

Маркетинг в соціальних мережах (англ. «social media marketing») – це особливий інструмент маркетингу, а також комплекс заходів, що стосується використання соціальних медіа в якості каналів для просування товару, компаній та вирішення тих чи інших бізнес-завдань.

Оптимізація SMM на світ з'явилася саме як розвиток пошукової оптимізації сайтів (SEO). А ефективним для просування інструмент SMM став тільки після створення великих соціальних мереж, подібних Facebook або Twitter. Загальновідомо, що мережі почали створюватися приблизно на межі двохтисячних років, коли інтернет став доступним простим громадянам. З цього часу і слід відраховувати вік SMM [5].

Існує безліч підходів до трактування поняття соціального медіа маркетингу. Він може розглядатися як система заходів, що стосуються створення контенту з метою привернення уваги до бренда, розширення кола споживачів, підвищення популярності бренда; як процес отримання трафіку для сайту, а також впровадження маркетингу через соціальні мережі; як діяльність із просування сайту та залучення споживачів; як інструмент залучення споживачів [2].

Помилково вважати, що соціальний медіа маркетинг виконує роль плацдарму для стимулювання попиту на той чи інший вид товару. Метою соціального медіа маркетингу є зацікавлення споживача, створення позитивного іміджу бренда, позиціонування компанії, яка ставить собі за першочергову мету не отримання прибутку, а завоювання довіри та прихильності від споживача, а також задоволення всіх його потреб [2].

Соціальний медіа маркетинг це прорахована стратегія, спрямована на відповідну інтернет-аудиторію, яка ставить за мету не нав'язати той чи інший продукт, а переконати споживача у тому, що це йому потрібно.

SMM підвищує лояльність цільової аудиторії до бренду, покращує його впізнаваність, дозволяє отримати зворотній зв'язок, притягає цільовий трафік на сайт, збільшує об'єми продажу, дає можливість керувати репутацією компанії.

Представництво компанії у соціальній мережі – це не лише показник сучасності та прогресивності компанії, її орієнтації на клієнта, але й потужний рекламний інструмент.

Комплексне просування бренду у соцмережах включає: створення групи/акаунту у найбільш популярних соціальних мережах (група/публічна сторінка Вконтакті, сторінка або група на Facebook, блог на Twitter, блог на Livejournal і т.д.) – дизайн, верстка, наповнення; побудова комунікації із користувачами (залучення максимально можливої кількості користувачів, мінімізація репутаційних ризиків завдяки ефективній роботі із негативом);

розробка та проведення стимулюючих заходів, конкурсів, промоакцій в рамках соціальних мереж; здійснення моніторингу присутності та згадувань в соціальних мережах, підготовка звітів та аналітики.

Маркетинг у соціальних мережах має багато методів. Найкраще з них працюють такі: створення спільнот бренду (представництв компанії в соціальних медіа) – для ефективної взаємодії з лояльною аудиторією. Це дає змогу швидко поширювати інформацію, запрошувати споживачів на спеціальні заходи компанії, анонсувати вихід нових продуктів, проводити дослідження цільової аудиторії, виявляти потреби споживачів та ін.; робота з блогосферою – найефективнішими інструментами є корпоративний блогінг, twitter-маркетинг та робота із «лідерами думок» (популярними блогерами). репутаційний менеджмент – комплекс заходів із формування репутації, підтримки та захисту лояльності аудиторії до бренду. персональний брендинг – паралельно з підтримкою корпоративного блогу потрібно вести й просувати блоги найкращих працівників компанії, тобто робити з них бренд-спеціалістів; social media optimization (SMO) – це оптимізація власного ресурсу (форуму, блогу, сайту) під параметри соціальних мереж. Це комплекс технічних заходів, спрямованих на таке конструювання і моделювання контенту сайту, щоб його було максимально просто використовувати в мережевих співтовариствах; нестандартне SMM-просування – це ті види робіт, які не включають створення соціальних спільнот. Йдеться про медійний та інтерактивний елемент соціальних мереж, що приносить надзвичайно хороший маркетинговий ефект і як результат – прибуток для фірми .

У рамках роботи соціального медіа маркетингу основним елементом комунікації у соціальній мережі є корпоративний профіль компанії або «паблік». Основними критеріями оцінки ефективності корпоративної сторінки в соціальній мережі є: обсяг аудиторії, або кількість фолловерів (followers) у мережі; кількість переглядів кожної публікації на корпоративній сторінці; рівень залучення аудиторії (кількість дискусій, коментарів, рекомендацій, вподобань (лайків або ретвітів), перепублікацій (репостів); якісні характеристики аудиторії [3].

Агенція Millward Brown визначила 10 правил, які можуть допомогти компаніям в процесі розробки їхньої стратегії маркетингу в соціальних мережах: не дублювати інформацію, що вже подана на офіційному сайті підприємства; дати можливість споживачу виражати свою думку, зробити відкритість свого корпоративного профілю, щоб був діалог із споживачем; довіра має будуватися на відкритості, чесності та прозорості; бренд повинен мати обличчя, тобто має бути відповідальна особа за бренд в мережі; намагатися дати споживачу щось цінне, не вимагаючи нічого у відповідь; спілкування має бути конкретним і не перетворюватися на нав'язування; розмова має бути неформальною, простою і зрозумілою, як між друзями; делегуйте окремі елементи контролю споживачу, даючи можливість йому відчувати, що не існує нав'язування; створіть такі умови, щоб користувач сам «прийшов» до вас, тому що деякі бренди, що є занадто нав'язливими, не сприймаються позитивно споживачем; клієнт має говорити за вас: люди захищають бренд, який їм до вподоби [4].

Здебільшого соціальний медіа маркетинг використовують для нових і «модних» товарів, обсяг реалізації яких не є значним, однак його застосування можливе і в традиційних галузях народного господарства. Застосування медіа маркетингу аграрними підприємцями США дає змогу безперешкодно пропонувати і продавати свою продукцію в межах певної країни та закордоном; розвивати клієнтську базу, не виходячи із офісу та охоплюючи величезну аудиторію при відносно незначних зусиллях, витратах часу і ресурсів; ефективно планувати сільгоспвиробництво, враховуючи його сезонність; а також підтримувати професійну діяльність на високу рівні завдяки постійній жорсткій конкуренції. Інтернет-маркетинг у сільському господарстві США був започаткований у 1996 р., коли шість ринків аграрного бізнесу вийшли в онлайн. У 1999 р. вже 29 % фермерів США мали вихід до Інтернету, а 15 % з них здійснювали бізнес, пов'язаний з електронною комерцією в Інтернеті, переважно для закупки сировини для майбутніх врожаїв. На 2005 рік вже 58 % дрібних фермерств мали комп'ютери, а половина з них мали вихід до Інтернету. Серед ферм більших розмірів з валовим доходом на рівні понад 250 тис. дол. 79 % мали комп'ютери, 72 % з них мали вихід до Інтернету. Фермери відмітили зростання загального обсягу своїх продажів на 27 % завдяки онлайн-маркетинговим зусиллям. За даними USDA, у 2011 р. 83 % американських ферм з продажами та державними виплатами на суму 250 тис. дол. і більше мали власні або орендовані комп'ютери, 72 % використовували комп'ютер для фермерського бізнесу, а 82 % мали доступ до Інтернету [9].

Достатньо сказати, що соціальні медіа стали самим центром, найпопулярнішою складовою сучасного Інтернету, яким у світі користуються нині понад 2 млрд осіб. Більше 60% цих людей є активними користувачами інтерактивних сервісів Web 2.0. Сьогодні з 100 самих відвідуваних сайтів у світі 20 – це класичні соціальні мережі й ще 60 – тією чи іншою мірою використовують Web 2.0, тобто є соціалізованими. Більше 80 % компаній по усьому світі використовують соціальні мережі в роботі. Близько 78 % людей довіряють повідомленням із соціальних мереж, і значно менший відсоток – традиційним джерелам інформації та реклами. [10]

За даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації, 13 мільйонів українців щодня користуються інтернетом, з них 33% населення у віці старше 16 років. За підсумками 2013 року кількість користувачів соціальних мереж в Україні досягла 5,5 мільйонів, що на 20% перевищує аналогічний показник 2012 року. Найбільша кількість користувачів зафіксована в Київській (31,5%) та Одеській області (21,6% від загальної кількості користувачів). Соціальні мережі: Вконтакте, Однокласники, Facebook, MySpace, Мій Круг, Twitter і багато інших швидкими темпами збирають всередині себе багатомільйонну активну аудиторію інтернет-

користувачів, яка, крім інших дій, кожен хвилину може вести бесіди про компанії, їх товари і послуги, ділитися своєю думкою і враженнями.

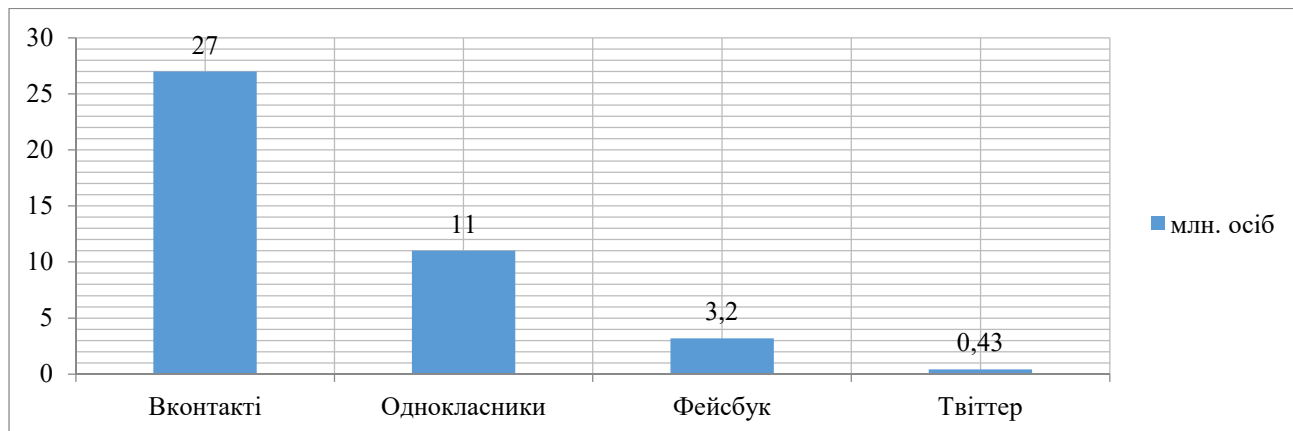


Рис. 1 – Кількість зареєстрованих акаунтів українців у популярних соціальних мережах у 2014 р. [8]

За останніми дослідженнями на кінець 2014 р. чисельність користувачів з України в таких соціальних мережах як Вконтакті становила 27 млн. осіб, Однокласники – 11 млн. осіб, Фейсбук – 3,2 млн. осіб, Твіттер – 0,43 млн. осіб. За результатами дослідження провідних українських аналітичних фірм (GFK Ukraine, InMind, Bigmir) була отримана наступна статистика українських соціальних мереж: ВКонтакте – найбільш популярна соціальна мережа в Україні, близько 67% українських акаунтів зареєстровано в даній соціальній мережі від загальної кількості зареєстрованих в соціальних мережах; в Однокласниках зареєстровано 63% українських користувачів інтернету [5]. Варто звернути увагу, що даний показник має тенденцію до зростання, що свідчить про зацікавленість і наявність потреби мас у використанні соціальних мереж. Відповідно даний факт варто використати для просування товару на ринку, створення альтернативних типів реклами та розширення клієнтської бази.

Отже можна зробити висновок, що соціальний медіа маркетинг є досить перспективним напрямом в сучасній економіці. Він відкриває нові можливості в процесі маркетингової комунікації між продавцем і споживачем того чи іншого товару та спрощує процес збуту товару за допомогою нових типів реклами, удосконалених методів роботи з клієнтом тощо. На сьогоднішній день в Україні досить розвинені популярні світові глобальні соціальні мережі, зокрема Вконтакті, Однокласники, Фейсбук, Твіттер, кількість українських користувачів яких зростає досить високими темпами. Це відповідно формує своєрідний український інтернет-ринок товарів українських виробників, що мають можливість просувати, рекламувати та збувати свій товар через соціальні мережі. Не менш важливим є просування в соціальних мережах не тільки товарів, котрі нові на ринку і мають певну унікальність, виробляються в обмеженому обсягу, а й традиційних товарів, які виробляються в широкому вжитку.

#### Список використаних джерел:

1. Соціальний медіа маркетинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://amstrategy.net/marketing-v-socialnix-merezah/>
2. Грищенко О.Ф., Нешева А.Д. Соціальний медіа маркетинг як інструмент просування продукту підприємства // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. - №4. – С. 86-98
3. Сова В.В. Маркетинг у соціальних медіа [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/sova-vv-marketing-u-sotsialnih-media/>
4. 10 правил маркетингу в соціальних медіа [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://watcher.com.ua/2010/11/30/10-pravyl-marketynhu-v-sotsialnyh-media/>
5. SMM [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://igroup.com.ua/seo-articles/smm>
6. Андрушкевич З.М. Інтернет-маркетинг в соціальних мережах // Вісник Хмельницького національного університету / 2014. - №2. – Т.1. – С. 163-166
7. Назаревич О. Соціальні мережі – привабливий інструмент для маркетологів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://taltek.info/sotsialni-merezhi-pryvablyvyi-instrument-dla-marketolohiv.html>
8. Українці в соціальних мережах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://watcher.com.ua/2014/08/21/ukrayintsi-v-sotsialnyh-merezah-nove-doslidzhennya-vid-yandexa/>
9. Ринейська Л.С. Міжнародний досвід застосування інтернет-маркетингу / Л.С. Ринейська // Ефективна економіка – Електронне науково-фахове видання. – 2015. - №3
10. Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/534/>

### **Розвиток персоналу як ключовий фактор успіху організації**

*Актуальність.* Сучасні ринкові умови господарювання, які характеризуються невизначеністю, динамічністю, ризикованістю, підвищенням інтенсивності конкурентної боротьби обумовлюють зміщення акцентів уваги на управління персоналом підприємства. Персонал є стратегічним ресурсом підприємства, який вимагає пошуку нових механізмів управління ним для забезпечення результативності його роботи в довгостроковій перспективі. Особливої актуальності набуває вивчення можливостей ефективного управління персоналом підприємства, що зумовлює необхідність формування системи управління персоналом, яка б забезпечувала конкурентоспроможність організації.

*Мета.* Метою даного дослідження є визначити можливості вдосконалення системи управління розвитком персоналу як ключового фактору конкурентоспроможності підприємства на основі аналізу стану управління розвитком персоналу в ПрАТ „Київстар”.

*Результати.* Необхідність швидкого пристосування до мінливих умов зовнішнього середовища підсилює потребу в високому рівні загальної та професійної освіти, безперервному навчанні працівників, підвищенні їх кваліфікаційно-професійного рівня, розвитку в них здібностей до творчості. Сьогодні можна стверджувати, що будь-яка організація процвітає настільки, наскільки грамотно вона розвиває свої людські ресурси.

Розвиток персоналу – це системно організований процес безперервного професійного навчання працівників для підготовки їх до виконання нових виробничих функцій, професійно-кваліфікаційного просування, формування резерву керівників та вдосконалення соціальної структури персоналу [2, с.12].

Метою розвитку персоналу є забезпечення організації працівниками, які володіють тими якісними характеристиками, що відповідають її цілям та стратегії розвитку. Основними завданнями розвитку персоналу є: а) виявлення і підтримка здатних до навчання працівників; б) поширення знань і передового досвіду як системи безперервного навчання персоналу; в) активізація потенційних можливостей співробітників; г) зміцнення духу творчості та змагання; д) робота зі створення резерву керівників; е) створення системи службово-кваліфікаційного розвитку і планування трудової кар’єри [3 с.20].

Розглянемо детальніше на прикладі ПрАТ „Київстар” систему управління розвитком персоналу. Компанія „Київстар” була створена та зареєстрована 3 вересня 1997 р. Діяльність Компанії включає проектування, будівництво та експлуатацію мережі стільникового зв’язку в Україні, а також надання широкого спектру послуг мобільного зв’язку та послуг домашнього інтернету в Україні. Фактичною материнською компанією „Київстару” є „ВимпелКомЛтд” зі штаб-квартирою у м. Амстердам, Нідерланди.

За час своєї діяльності в Україні, „Київстар” інвестував у розвиток телекомсервісів більше 35 млрд грн та перерахував до державного бюджету понад 40 млрд грн податків і зборів. Одна з складових успіху компанії на ринку – це чітка організаційна структура і кваліфікований персонал [1].

Колектив „Київстар” – це близько 4000 професіоналів по всій Україні. У компанії створена система безперервного навчання та підвищення кваліфікації, заохочення та захисту працівників. Щорічно більше 50% працівників компанії підвищують кваліфікацію на курсах і тренінгах, організованих компанією. 40% користуються гнучким робочим графіком. За необхідності, будь-який працівник може працювати дистанційно – через систему „Віртуальний офіс”.

Особливої уваги заслуговують освітні програми компанії. Програма розвитку талантів „Аргентум”, забезпечує додаткові можливості професійного й кар’єрного росту. Унікальним по своїй суті є проект „Створи Свій Київстар”. Його ціль – стимулювати співробітників, виражати своє бачення майбутнього „Київстар”, ділитися цікавими креативними ідеями й брати участь у стратегічному розвитку компанії. Як результат, компанія отримує понад 400 корисних ідей для бізнесу, з яких 20% втілює в життя [1].

Близько 80% співробітників удосконалювали професійні і особисті якості, навчаючись на курсах і тренінгах в рамках програми розвитку персоналу, а 300 менеджерів „Київстар” стали учасниками першого заходу унікальної за своїм форматом програми розвитку управлінської культури „Лідерфест”.

З 2008 року „Київстар” активно розвиває волонтерську діяльність. Інститут волонтерства „Київстар” – це 15% співробітників-волонтерів по всій Україні. Компанією було реалізовано понад 20 соціальних проектів за участю співробітників. Проект „Інститут волонтерства „Київстар” став переможцем Премії „HR-БРЕНД Україна 2011”.

У 2014 році „Київстар” заявив про збільшення інвестиції в навчання та персональний розвиток своїх співробітників. У 2014 році на навчальні програми компанія виділяє 25 мільйонів гривень, що на 30% більше, ніж в

2013 році. Серед основних пріоритетів – підвищення функціональної підготовки персоналу, який працює з клієнтами, а також навчання технічних спеціалістів.

Директор з персоналу та розвитку організації „Київстар” 17 червня 2014 року Олена Кропив’янська, визнана одним з кращих HR-директорів в Україні.

„Київстар” має хорошу систему управління навчанням персоналу. Проте цю систему можна зробити більш ефективною, не тільки грошовими виплатами, а й різного роду нематеріальним стимулюванням працівників до ефективного саморозвитку (зокрема формувати у працівників відчуття приналежності до компанії).

Київстар, будучи частиною великої закордонної холдингової компанії „ВимпелКомЛтд” повинен налагодити систему обміну працівниками, для підвищення кваліфікаційної обізнаності своїх працівників та для обміну досвідом роботи в аналогічній сфері між працівниками. Особливо це актуально в умовах змін, що відбуваються в компанії – поява в Україні мережі 3G, яка вже давно існує за кордоном. Компанії „Київстар” необхідно акцентувати увагу на онлайн-освіту, враховуючи кількість працівників, що працюють в компанії.

У країнах Євросоюзу застосовується система освітніх ваучерів для навчання працівників. У Нідерландах практикується формування індивідуальних рахунків на навчання низькокваліфікованих працівників. Така практика забезпечила б працівникам „Київстара” можливість навчатися, а компанії отримувати конкурентний персонал.

*Висновки.* Привабливі позиції „Київстар” на ринку праці – це результат унікальної культури перспектив і можливостей, що притаманні компанії. Київстар залучає колектив до управління життям та бізнесом компанії, інвестує в навчання і професійний розвиток, відкриває для співробітників нові можливості. В Україні рівень розвитку системи підвищення кваліфікаційного рівня працівників компаній ще відстає від рівня розвинених країн, що також відображається на стані її економіки. Тому провівши аналіз, хочемо зауважити, що керівництву необхідно орієнтуватися на досвід зарубіжних організацій і використовувати подібні інструменти розвитку персоналу, коригуючи їх під власних працівників та регіон.

#### Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт ПрАТ „Київстар” [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.kyivstar.ua/kr-620/mm/> – Назва з екрана
2. Савченко В.А. Управління розвитком персоналу: навч. посібник / В.А.Савченко. - К.: КНЕУ, 2002 р. - 351с.
3. Збрицька Т.П. Управління розвитком персоналу: навчальний посібник / Т. П. Збрицька, Г. О. Савченко, М. С. Татаревська. – Одеса: Атлант, 2013. — 427 с.

**Кукович Д.Д.**, студентка 4 курсу,  
група 1272-Л, факультет Економіки и права  
Научный руководитель: **Напреев И.С.**, к.т.н., доцент  
кафедра маркетинга и логистики  
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)  
e-mail: [niknemogay@tut.by](mailto:niknemogay@tut.by)

### Моделирование и проектирование при управлении бизнес-процессами в цепочках поставок

Целью настоящей работы является детализация учебного элемента «Моделирование и проектирование при управлении бизнес-процессами», входящего в отдельный модуль «Управление цепочками поставок (УЦП)» модульной программы по циклу дисциплин «Маркетинг и логистика», разрабатываемой в Гомельском филиале Международного университета «МИТСО» (см. статью Немога Н.В. в данном сборнике). Результаты выполненных исследований позволили сконцентрировать основное внимание на освящение следующих вопросов: методы моделирования; аналитическое моделирование; имитационное моделирование[1].

#### **1. Методы моделирования**

Выполненными исследованиями установлено, что основным объектом изучения логистики и УЦП (управление цепочками поставок) являются материальные и соответствующие им финансовые информационные потоки. Эти потоки на своем пути от первичного источника сырья до конечного потребителя проходят различные производственные, транспортные, складские звенья[2-7]. При традиционном подходе задачи по управлению материальными потоками в каждом звене решаются, в значительной степени, обособленно. Отдельные звенья представляют при этом так называемые закрытые системы, изолированные от систем своих партнеров технически, технологически и методологически.

Широкое применение в логистике и УЦП имеют различные методы моделирования, т.е. исследования логистических систем и процессов путем построения и изучения их моделей. По мнению ведущих специалистов под логистической моделью понимается любой образ, абстрактный или материальный, логистического процесса или логистической системы, используемый в качестве их заместителя. Основная цель моделирования - прогноз поведения системы. Ключевой вопрос моделирования «что будет, если...?»

Модели бизнес-процессов делятся на:



- физические модели;
- математические модели:
- вербальные;
- графические;
- аналитические;
- табличные;
- алгоритмические.

Классификация различных способов моделирования, а также характеристика имитационного моделирования - широко применяемый способ исследования в логистике и УЦП. Моделирование основывается на подобию систем или процессов, которое может быть полным или частичным. Степень полноты подобия логистических моделей моделируемым объектам – существенная характеристика любой модели – выбрана первым признаком классификации(таблица 1).

Таблица 1 – Классификация моделей УЦП (управления цепочками поставок)

Классификация моделей управления цепями поставок	
По бизнес-функциям	Модели издержек, модели операций
По степени определённости	Детерминированные, неопределённые
По типу неопределённости	Стохастические, неточные, нечёткие, нечётко-случайные, случайно-нечёткие
По математическим свойствам	Линейные, нелинейные, многокритериальные
По виду переменных и ограничений	Линейные, целочисленные, с булевыми переменными, нелинейные
По виду целевой функции и ограничению	Квадратичного программирования, нелинейного программирования
По охватываемому временному интервалу	Статичные, динамические
По виду переменных	С непрерывными переменными, целочисленные, с булевыми переменными, частично-целочисленные
По бизнес-процессам	Производственного планирования, размещения складов, центров распределения, транспортные, транспортно-складские, производственно-транспортно-складские

Выполненные исследования показали, что по указанному признаку все модели могут быть разделены на изоморфные и гомоморфные (рисунок 1).

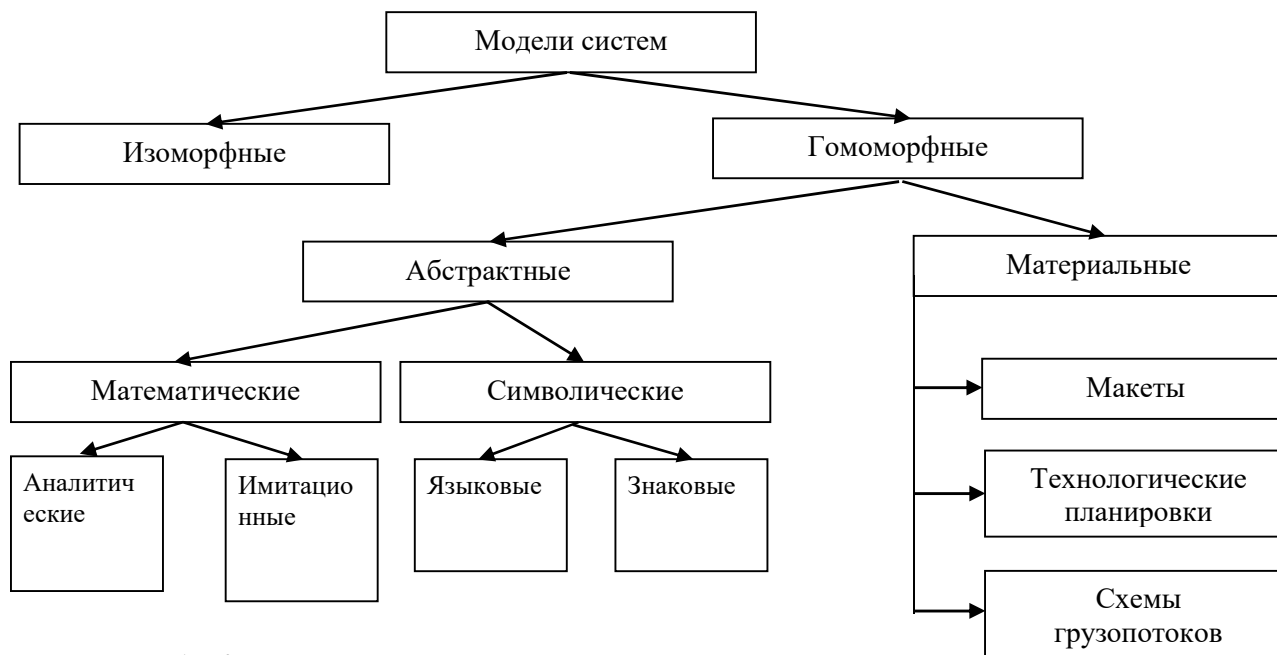


Рис. 1 - Классификация моделей, используемых в логистике и УЦП

**Изоморфные модели** – это модели, включающие все характеристики объекта-оригинала, которые способны заменить его. Если можно создать и наблюдать изоморфную модель, то наши знания о реактивном объекте будут точными. В этом случае представляется возможным точно предсказать поведение объекта.

**Гомоморфные модели.** В их основе лежит искомое подобие модели изучаемому объекту, частичное подобие. При этом некоторые стороны функционирования реального объекта не моделируются совсем. В результате упрощается построение модели и интерпретация результатов исследования. При моделировании в логистике и УЦП абсолютное подобие не имеет места.

По мнению ведущих специалистов, следующим признаком классификации является материальность модели. В соответствии с этим признаком все модели можно разделить на материальные и абстрактные.

**Материальные модели** воспроизводят основные геометрические, физические, динамические и функциональные характеристики изучаемого явления или объекта. К этой категории относятся, в частности, уменьшенные макеты предприятий оптовой торговли, которые позволяют решить вопросы оптимального размещения оборудования и организации грузовых потоков.

**Абстрактное моделирование** часто является единственным способом моделирования в логистике и УЦП. Ее можно подразделить на символическое и математическое.

К символическим моделям могут быть отнесены языковые и знаковые модели.

**Языковые модели** – это словесные модели. В их основе лежит набор слов (словарь), очищенный от неоднозначности. Этот словарь называется «тезаурус». В нем каждому слову может соответствовать лишь единственное понятие, в то время как в обычном словаре одному слову могут соответствовать несколько понятий.

**Знаковые модели** - введение условного обозначения отдельных понятий, т.е. знаков, а также договорённость об операциях между этими знаками, может дать символическое описание объекта.

**Математическим моделированием** - процесс установления соответствия данному реальному объекту некоторого математического объекта, называемого математической моделью. В логистике и УЦП широко применяются два вида математического моделирования: аналитическое и имитационное. Учитывая значимость указанных видов, рассмотрим их более подробно.

## **2. Аналитическое моделирование**

Аналитическое моделирование – это математический приём исследования логистических систем, который позволяет получить точные решения.

Аналитическое моделирование осуществляется в следующей последовательности:

**Первый этап.** Формулируются математические законы, которые связывают объекты системы. Эти законы записываются в виде некоторых функциональных соотношений (дифференциальных, алгебраических).

**Второй этап.** Решение уравнений, получение теоретических результатов.

**Третий этап.** Сопоставление полученных теоретических результатов с практикой (проверка на адекватность).

Наиболее полное исследование процесса функционирования можно провести, если известны явные зависимости, связывающие искомые характеристики с начальными условиями, параметрами и переменными системы. Однако такие зависимости удастся получить только для сравнительно простых систем. При усложнении системы исследование их аналитическими методами наталкивается на определенные трудности, что является существенным недостатком метода. В этом случае, чтобы использовать аналитический метод, необходимо существенно упростить первоначальную модель, чтобы иметь возможность изучить хотя бы общие свойства системы.

К достоинствам аналитического моделирования можно отнести большую силу обобщения и многократность использования.

## **3. Имитационное моделирование**

Одним из важнейших методов математического моделирования является имитационное моделирование. Этот метод широко применяется при исследованиях в логистике и УЦП. Как уже отмечалось, логистические системы функционируют в условиях неопределенности окружающей среды. При управлении материальными потоками должны учитываться факторы, многие из которых носят случайный характер. В этих условиях создание аналитической модели, которая устанавливает чёткие количественные соотношения между различными составляющими логистических процессов, может оказаться либо невозможным, либо нести большие финансовые затраты.

При имитационном моделировании закономерности, определяющие характер количественных отношений внутри логистических процессов, остаются непознанными. В этом плане логистический процесс остается для экспериментатора «черным ящиком».

Процесс работы с имитационной моделью, в первом приближении, можно сравнивать с настройкой телевизора рядовым телезрителем, который не имеет представления о принципах работы этого аппарата. Телезритель

просто вращает разные ручки, добиваясь четкого изображения, и не имея при этом представления о том, что происходит внутри «черного ящика».

Точно также экспериментатор «вращает ручки» имитационной модели, меняя при этом условия протекания процесса и наблюдая полученный результат. Определение условий, при которых результат удовлетворяет требованиям, является целью работы и имитационной моделью.

Имитационное моделирование включает в себя два основных процесса: первый – конструирование модели реальной системы; второй – постановка экспериментов на этой модели.

При этом могут преследоваться следующие цели:

- а) понять поведение логистической системы;
- б) выбрать стратегию, обеспечивающую наиболее эффективное функционирование логистической системы.

Как правило, имитационное моделирование осуществляется с помощью компьютеров.

Условия, при которых рекомендуется применять имитационное моделирование, приведены в источнике [1].

Основными из данных условий являются:

1) Не существует законченной математической постановки данной задачи, либо еще не разработаны аналитические методы решения сформулированной математической модели.

2) Аналитические модели имеются, но процедуры столь сложны и трудоемки, что имитационное моделирование даст более простой способ решения задачи.

3) Аналитические решения существуют, но их реализация не возможна вследствие недостаточной математической подготовки имеющегося персонала.

Таким образом, основным достоинством имитационного моделирования является то, что этим методом можно решать более сложные задачи. Имитационные модели позволяют достаточно просто учитывать случайные воздействия и другие факторы, которые создают трудности при аналитическом исследовании.

При имитационном моделировании производится процесс функционирования системы во времени. Причем имитируются элементарные явления, которые составляют процесс с сокращением их логистической структуры и последовательности протекания во времени. Модели не решают, а определяют прогон программы с заданными параметрами, меняя параметры, осуществляя прогон за прогоном.

Имитационное моделирование имеет ряд существенных недостатков, которые также необходимо учитывать:

- 1) Исследования с помощью этого метода требуют значительных финансовых затрат.

Причины:

– необходим высококвалифицированный специалист-программист для построения модели и экспериментирования над ней;

– необходимо большое количество машинного времени, поскольку метод основывается на статистических испытаниях и требует многочисленных прогонов программ;

– модели разрабатываются для конкретных условий и, как правило, не тиражируются.

- 2) Велика возможность ложной имитации.

Процессы в логистических системах и УЦП носят вероятностный характер и поддаются моделированию только при введении определенного рода допущений.

Например, разрабатывая имитационную модель товароснабжения района и принимая среднюю скорость движения автомобилей на маршруте, равную 60 км/ч, мы исходим из допущения, что дорожные условия хорошие. В действительности погода может испортиться и в результате наступившего гололеда, скорость на маршруте упадет до 30 км/ч. Реальный процесс пойдет иначе.

Анализ выполненных исследований показал, что разработка и применение имитационных моделей в большей степени искусство, чем наука. Достижение положительного результата или неудача в большей степени зависит не от метода, а от того, как он применяется. Отечественные предприятия логистической направленности при выборе методологии моделирования и оптимизации бизнес-процессов должны базироваться на понимании их возможностей и недостатков, а также целей использования создаваемых моделей бизнес-процессов[5].

#### Список использованных источников:

1. Бочкарёв А.А. Планирование и моделирование цепи поставок: учебно-практическое пособие / А.А. Бочкарёв. – М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2008. – 192 с.
2. Дыбская, В.В. Логистика: учебник / В.В. Дыбская, В.И. Сергеев, и др. М.: Эксмо, 2011. – 944 с. - (Полный курс МВА).
3. Логистика и управление цепями поставок: учебник/под ред. В.В. Щербакова. –М.: Издательство Юрайт, 2015. – 582 с.
4. Моисеева, Н.К. Экономические основы логистики. Учебник/ Н.К.Моисеева–М.: ИНФРА-М, 2014. – 528 с.
5. Немогай, Н.В. Логистика. Управление цепочками поставок: ответы на экзаменационные вопросы/ Н.В. Немогай – Минск: Тетралит, 2013. 224с.
6. Сток Д.Р. Стратегическое управление логистикой./ Д.Р. Сток, Д.М. Ламберт - М.: ИНФРА-М, 2005, 520с.
7. Сергеев, В.И. Управление цепями поставок: учебник / В.И. Сергеев. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 479 с.

**Леонович А.В.**, магистрант кафедры маркетинга  
Научный руководитель: **Мищенко В.А., к.э.н., доцент**  
*Белорусский торгово-экономический университет*  
*потребительской кооперации (г. Гомель, Республика Беларусь)*  
e-mail: leonovich\_nastenka@mail.ru

### **Современные аспекты использования маркетинговых коммуникаций в деятельности организаций**

Современные потребители скептически относятся ко многим инициативам специалистов по маркетингу, поэтому привлечь и удержать покупательский интерес к какому-либо виду товаров довольно сложно. Даже такие признанные лидеры бизнеса не могут быть абсолютно уверены в надежности своих рыночных позиций. В наше время, чтобы обеспечить успешную продажу товара, компании необходимо сделать больше, чем просто следить за его отличным качеством, установить на него самую низкую цену или просто разместить товар наилучшим образом на полках магазинов. Компания должна продавать свои товары, сопровождая их оригинальными, информативными и привлекательными обращениями, которые убеждали бы в соответствии этих товаров потребностям и желаниям потребителей.

Маркетинговые коммуникации представляют собой концепцию, согласно которой компания тщательно продумывает и координирует работу своих многочисленных каналов коммуникации для выработки четкого, последовательного и убедительного представления о себе и своих товарах.

Создание интегрированных маркетинговых коммуникаций предполагает определение целевой аудитории и разработку тщательно скоординированной программы продвижения для получения желаемой ответной реакции потребителей. Слишком часто маркетинговые коммуникации нацелены на решение острых проблем целевого рынка, связанных с осведомленностью потребителей, имиджа компании или покупательскими предпочтениями. Такой подход к передаче информации ограничивает процесс во времени и делает его чересчур дорогостоящим; кроме того, большинство маркетинговых сообщений передается совсем не тем, кому надо. Сегодня маркетологи начинают рассматривать коммуникации как длительное управление процессом купли-продажи. Другими словами, управление начинается в период, предшествующий покупке, и распространяется на момент покупки, на период использования купленного товара и на последующий период. Поскольку все потребители разные, компания должна разрабатывать отдельные программы коммуникаций для каждого из сегментов рынка, для каждой ниши сегмента и даже для каждого отдельного покупателя, учитывая достижения новейших технологий в сфере интерактивных коммуникаций.

Основными средствами маркетинговых коммуникаций являются реклама, стимулирование сбыта, прямой маркетинг, взаимоотношения с общественностью, упаковка, мероприятия по стимулированию в местах продаж, организация специальных мероприятий, сувениры, промышленные выставки, прочие запланированные и незапланированные обращения [2, с. 12].

Необходимо при этом подчеркнуть, что роль системы маркетинговых коммуникаций постоянно возрастает. Очевидно, что в условиях насыщенного рынка уже мало создать отличный товар. Успеха можно добиться лишь в тех случаях, когда продавец наладит взаимосвязь, взаимопонимание с покупателем, создаст атмосферу открытости и взаимовыгодного сотрудничества. Таким образом, маркетинговые коммуникации осуществляются для укрепления приверженности потребителя к компании и к товару. Основным элементом в такой деятельности является комплекс продвижения.

Распространенной ошибкой является сведение всего комплекса маркетинговых коммуникаций только к четырем составляющим системы продвижения (Promotion):

- реклама (Advertising);
- прямой маркетинг (Direct Marketing);
- стимулирование продаж (Sales Promotion);
- связи с общественностью (Public Relations) [1 с.194].

В действительности маркетинговые коммуникации не ограничиваются одним Р (Promotion) комплекса маркетинга. Они присутствуют в каждом из пяти Р маркетинга:

- товар (Product) – упаковка любого товара является одним из важнейших видов маркетинговой коммуникации. Само название продукта или организации также представляет собой форму маркетинговой коммуникации;
- цена (Price) – как и упаковка, может являться видом маркетинговой коммуникации;
- место или каналы распространения (Place) – одним из самых важных видов МК является оформление мест продаж: POS-материалы (от англ. Point of Sale), фэйсинг (Facing) – расстановка продукции на полках, фирменное торговое оборудование;

– продвижение (Promotion) – естественно, все четыре элемента, составляющих продвижение, являются видами маркетинговых коммуникаций. При этом каждый из этих элементов включает в себя достаточно независимые процессы, которые также могут быть выделены в отдельные виды маркетинговых коммуникаций;

– люди (People) – сотрудники компании, дилеры, продавцы в магазине и даже сами потребители, так или иначе, вовлечены в процесс маркетинговых коммуникаций.

Итак, маркетинговые коммуникации пронизывают весь комплекс маркетинга, не ограничиваясь только системой продвижения.

Продвижение – комплекс приемов и видов деятельности, направленный на установление и поддержание определенных, запланированных организацией взаимоотношений с целевыми аудиториями для формирования и стимулирования спроса и улучшения образа компании в глазах этих аудиторий. В состав данного комплекса входят реклама, стимулирование сбыта, прямой маркетинг, PR. Каждому элементу комплекса продвижения присущи специфические приемы и методы. Однако все они преследуют одну цель – содействовать успешному решению стратегических и тактических задач реализации концепции маркетинга. Благодаря правильному сочетанию и использованию всех четырех составляющих элементов комплекса маркетинговых коммуникаций обеспечивается так называемое продвижение товара на рынок.

Необходимо учитывать, что должное воздействие системы коммуникаций – изменение поведения покупателя в пользу организации – может быть достигнуто только лишь при соблюдении следующих условий:

– мероприятия проводятся систематически, а не от случая к случаю;

– при разработке структуры комплекса коммуникаций учитываются особенности товара и стадии его жизненного цикла.

С точки зрения коммуникационной стратегии маркетинга принципиальное значение имеет разделение товаров на две большие группы: потребительские и товары промышленного назначения. Товары, приобретаемые для личного или внутрисемейного использования без цели дальнейшей перепродажи, называются потребительскими товарами. Товары, приобретаемые организациями или частными лицами с целью использования их для производства новых изделий, перепродажи или решения иных коммерческих задач, называются товарами производственного назначения.

Основные усилия маркетинговых коммуникаций производителей продукции производственного назначения должны быть направлены на осуществление следующих действий:

– личные продажи – это инструмент маркетинговых коммуникаций, который используется для осуществления продаж непосредственно в ходе личного контакта продавца и покупателя. Как следует из определения, личные продажи являются одним из инструментов продвижения, частью комплекса маркетинговых коммуникаций, и носят характер непосредственной личной коммуникации. Другие средства маркетинговых коммуникаций (реклама, стимулирование сбыта, публик рилейшнз и др.) вносят свой вклад в продажи, но их воздействие является косвенным: отсутствие личного контакта, специфические задачи продвижения, не ориентированные на немедленную продажу;

– меры по стимулированию сбыта, особенно если в них участвуют представители организации-продавца;

– реклама в специальных изданиях, предоставляющая полную информацию о товаре, и использование горячих телефонных линий или адресов в сети Интернет, по которым покупатель может уточнить интересующие его технические параметры [3, с. 158].

Маркетинговые коммуникации, нацеленные на покупателей потребительских товаров, обычно используют более эмоциональные обращения. Нередко они ориентируются на массовую продажу с помощью телевизионной и печатной рекламы, на меры по стимулированию сбыта в месте совершения покупок и на укрепление связей с общественностью, с тем чтобы обеспечить доверие со стороны потребителей и напомнить им о положительном имидже товара. Личные продажи более уместны в тех случаях, когда потребительский товар оказывается довольно дорогим или технически сложным и поэтому требует демонстрации его применения и пояснений специалиста.

Основными средствами маркетинговых коммуникаций являются: реклама, стимулирование сбыта, директ-маркетинг, публик рилейшнз.

В настоящее время развитие рекламы привело к тому, что рекламная деятельность трансформировалась в особый социальный институт, который обеспечивает общественную потребность в рекламных услугах. Производственную основу этого института составляет комплекс деятельности, который принято определять понятием «индустрия рекламы». Понятие «индустрия рекламы» стало формироваться в современной экономике с приобретением рекламной деятельностью массового характера. Планомерное ведение рекламной деятельности, системное взаимодействие субъектов рынка рекламы с участниками различных секторов экономики, наличие организаций, производящих рекламные продукты и оказывающих рекламные услуги, позволяет предположить, что рекламная деятельность приобрела черты индустрии.

В отличие от рекламы, стимулирование сбыта является средством кратковременного воздействия на рынок. Однако эффект от мероприятий по стимулированию сбыта достигается значительно быстрее, чем в результате использования прочих элементов маркетинговых коммуникаций.

В связи с тем, что название данной формы коммуникаций «стимулирование сбыта» звучит так же, как и одна из функций системы маркетинговых коммуникаций, оправданно применение тождественного англоязычного термина – «сейлз промоушн» (salespromotion).

Мероприятия стимулирования сбыта, направленные на потребителя (англ. –consumer sales promotion), чаще всего преследуют следующие маркетинговые цели:

- познакомить потребителя с новинкой;
- «подтолкнуть» его к покупке;
- увеличить количество товарных единиц, покупаемых одним покупателем;
- поощрить приверженцев конкретной торговой марки и постоянных покупателей;
- снизить временные колебания сбыта (сезонные, по дням недели, в течение дня) и др.

Коммуникации в местах продаж продукции вступают в действие вслед за рекламой. Реклама сама по себе редко приводит к продаже. Поэтому организации должны также рассчитывать на коммуникации в местах продаж – «встречаться» со своими покупателями и разъяснять им необходимость покупки.

Один из основных принципов современного event-маркетинга – это вовлечение целевой аудитории в событие. Событийный маркетинг раскрывает характер бренда через демонстрацию определенного стиля жизни. Для этого могут быть разработаны и реализованы крупные события, в рамках реализации которых важно определить, выявить, пригласить, людей, являющихся реальными и потенциальными потребителями той или иной продукции, товара или услуги. Таких людей важно, как можно раньше вовлечь в событие, лучше, чтобы это произошло на этапе рекламной кампании события и закончилось покупкой продукции компании-заказчика. Важно, чтобы потенциальные потребители начали разделять ценности бренда, идентифицировать себя с продуктом (самоидентификация), чтобы он стал частью привычного образа жизни (проективные методики). Концептуальные событийные мероприятия могут использоваться также в качестве инструментов привлечения инвесторов: помочь набрать необходимую сумму для финансирования нового направления, найти инвесторов для продолжения проекта, сдать в аренду «застоявшиеся» площади или стать одним из проектов в рамках реализации компанией программы по корпоративной социальной ответственности.

Событийный маркетинг использует различные инструменты рекламы и паблик рилейшз, однако часто для его реализации требуются знания и навыки из смежных областей: искусства, науки, общественной деятельности. Примером того могут служить, так называемые, кросс-промо-проекты (технология продвижения двух или более торговых марок, или продуктов, при которой происходит перекрестное независимое продвижение). Такое продвижение возможно, как с коммерческими компаниями, так и с общественными. В первом случае, возможна экономия на расходах и получение дополнительной целевой аудитории компании-партнера; во втором, увеличение лояльности потенциальных потребителей за счет присоединения к идеям и ценностям общественной организации и также увеличение целевой аудитории за счет ее сторонников.

Таким образом, маркетинговые коммуникации представляют собой концепцию, согласно которой компания тщательно продумывает и координирует работу своих многочисленных каналов коммуникации для выработки четкого последовательного и убедительного представления о себе и своих товарах.

#### Список использованных источников:

1. Багиев, Г.Л. Маркетинг : учеб. пособие для вузов. – Изд-во Питер, 2005. – 736 с.
2. Мазилкина, Е.И. Маркетинговые коммуникации: учеб. практ. Пособие. – М. : Дашков и К, 2007. – 256 с.
3. Смит, П.Р. Маркетинговые коммуникации: комплексный подход. – Киев : Знания-Прес, 2003. – 795 с.

**Леонович Т.А.**, магистрант  
группа ЕР-21, факультет экономики и управления  
Научный руководитель: **Климович Л.К.**, к.э.н., доцент  
*Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации*  
(г. Гомель, Беларусь)  
e-mail: tanja\_leonovich@mail.ru

### Оценка конкурентоспособности организации и продукции

Проведение оценки конкурентоспособности предполагает наличие объекта, субъекта и цели оценки. В качестве объекта может выступать конкурентоспособность продукции, организации, отрасли, региона или национальной экономики. В роли субъектов оценки могут быть различные участники рынка, включая производителей, продавцов, потребителей и конкурентов, органы государственного управления, инвесторов. Цель может определяться в различных аспектах: от изучения положения товара на рынке до определения уровня инвестиционной

привлекательности организации или отрасли. Оценка степени превосходства одного объекта над другим отражает уровень его конкурентоспособности.

Подходы к оценке конкурентоспособности организаций нашли отражение в работах В.А. Тарана, Ф.А. Фатхутдинова, С.Н. Виноградовой, А.А. Томпсона и А. Дж. Стрикленда, Е.П. Голубкова, Л.Р. Ульясова, В.Л. Белоусова, И. и других. Проведенный анализ методов оценки конкурентоспособности организаций позволил распределить их на несколько групп:

1. Оценка, основанная на применении различных финансовых коэффициентов для анализа деятельности организаций. Недостатком данных методов является значительное влияние на финансовые показатели внешних факторов, не зависящих от деятельности организации, и сложность планирования направлений развития.

2. Определение конкурентоспособности организации через конкурентоспособность отдельных видов продукции. Недостатком данных методов является необходимость учета при оценке конкурентоспособности продукции большого количества показателей, характеризующих как продукцию, так и систему ее продвижения на рынок и обслуживания, что значительно усложняет методики расчета.

3. Оценка на основании ключевых факторов результативной деятельности организации, состав которых у различных авторов колеблется от двух до пятнадцати и более. Методики, построенные на данном подходе применяются в практической деятельности организаций.

В основе оценки конкурентоспособности организаций предлагается использовать следующие принципы:

- комплексного анализа всех определяющих конкурентоспособность процессов и функций;
- сравнительного анализа всех показателей в динамике, а также в сравнении с аналогичными показателями основных конкурентов;
- учета специфики организации (отраслевой и региональной).

оценка конкурентоспособности организаций является сложной задачей, зависящей, в том числе, от специфики выпускаемой продукции и производства, весомости влияния каждого фактора на общую характеристику конкурентоспособности, поэтому целесообразно методике оценки конкурентоспособности организаций рассматривать применительно к конкретным отраслям экономики. Это позволит не только определить состав факторов, определяющих величину конкурентоспособности организации, но и упростить методику ее оценки до уровня, позволяющего обеспечить ее практическое применение.

Рассмотрев конкурентоспособность организации не только с точки зрения оценки ее положения на рынке сбыта, но и анализа ее потенциальных возможностей, определения конкурентных преимуществ и стратегии их развития, для ее оценки предлагается использовать показатели, характеризующие составляющие конкурентоспособности организации: конкурентоспособность продукции, систему управления, научно-технический потенциал, персонал, финансовое положение. Основные достижения организации могут быть оценены показателями конкурентоспособности продукции и финансового положения, включая его платежеспособность. Для оценки потенциальных возможностей организации предлагается использовать показатели состояния научной и технической базы, эффективности системы управления и конкурентоспособности персонала. При этом, учитывая сложность для организаций учета влияния внешних факторов на уровень их конкурентоспособности.

Расчет уровня конкурентоспособности проводится для сравнения состояния работ с основными конкурентами или в рамках отдельной отрасли, а также для оценки тенденций изменения конкурентоспособности в различные периоды времени для разработки соответствующих мер по созданию и развитию конкурентных преимуществ. Для обеспечения сравнимости показателей конкурентоспособности организаций в отрасли рекомендуется установить единую шкалу весомости и показатели, ее определяющие.

Основным показателем, характеризующим конкурентоспособность организации, является конкурентоспособность продукции. Вопросы методологии оценки конкурентоспособности продукции нашли отражение в работах многих зарубежных и отечественных специалистов. Наибольший интерес представляют подходы, изложенные в работах Демидова В.И., Захарченко В.И., Печенкина А.Н., Плиева И.А., Синько И.В., Фасхиева Х.А. Фатхутдинова Р.А. и др.

Оценка конкурентоспособности продукции основывается на следующих принципах:

- противоположности целей и средств субъектов рынка;
- учета особенностей различных сегментов рынка;
- квазистабильности рыночной конъюнктуры в период исследований;
- преимущественно рационального поведения субъектов рынка.

Принцип противоположности целей и средств субъектов рынка при оценке конкурентоспособности продукции означает необходимость учета интересов как потребителей, так и производителей (продавцов). Принцип учета особенностей различных сегментов рынка предполагает необходимость рассмотрения особенностей потребителей на рынке, выступающих разнородным сообществом. Принцип квазистабильности рыночной конъюнктуры заключается в учете при оценке конкурентоспособности продукции не только конкретного рыночного сегмента, но и периода времени. Принцип преимущественно рационального поведения субъектов рынка основан на предположении, что поведение потребителя или производителя можно рассматривать как серию взаимосвязанных

рациональных действий с заранее определенной целью.

Анализ подходов к оценке конкурентоспособности продукции позволяет объединить их в несколько групп:

1. Оценка через сравнение полезного эффекта от потребления продукции и суммарных затрат на ее создание и эксплуатацию, или ценовых показателей. Основным недостатком данных методик является невозможность объективной оценки полезного эффекта от потребления продукции и зависимость уровня цены продукции не от положения на рынке, а от затрат на его производство, которые на большинстве организаций необоснованно завышены.

2. Оценка с использованием интегральных показателей качества сравниваемых образцов. Недостатком данных методов является недостаточный учет экономических показателей продукции, характеризующих затраты потребителя на ее применение.

3. Оценка на основе сводных индексов потребительских свойств продукции или с использованием функции ее желательности. Недостатком данных методик является сложность формирования объективной базы данных потребительских свойств продукции и степени ее желательности, учитывая также их зависимость от конкретных рынков и потребителей.

4. Оценка по ряду технико-экономических показателей продукции с присвоением экспертным методом их весомости и расчета комплексного оценочного показателя. Применение данных методик требует четкого обоснования весомости показателей и необходимостью учета специфических особенностей оцениваемой продукции и номенклатуры показателей, используемых для оценки.

В научной литературе и в практической деятельности при оценке конкурентоспособности продукции наиболее часто применяются дифференциальный, комплексный и смешанный методы.

Дифференциальный метод основан на использовании единичных показателей анализируемой продукции и потребностей (или образца-изделия) и их сопоставлении. Комплексный метод оценки конкурентоспособности продукции основан на применении комплекса показателей (групповых, обобщенных, интегральных) или сопоставлении удельных полезных эффектов анализируемой продукции и образца. Смешанный метод основан на совместном применении единичных и комплексных (интегральных) показателей. При этом методе часть единичных показателей объединяется в группы и для каждой группы определяется соответствующий групповой показатель.

В общем случае, оценка конкурентоспособности продукции организации может включать следующие этапы:

- определение номенклатуры показателей, необходимых для оценки;
- формирование группы аналогов и установление их показателей;
- выделение базовых образцов из группы аналогов или формирование показателей гипотетического образца;
- определение методики оценки или последовательности применения нескольких методик для различных групп показателей;
- выбор метода определения значений каждого показателя;
- определение критериев для проведения оценки конкурентоспособности и сравнения показателей;
- установление значений показателей оцениваемой продукции и образца, проведение сравнения;
- подготовка заключения по результатам сравнения с установленными критериями.

Важнейшим этапом оценки конкурентоспособности продукции является определение номенклатуры показателей, которые должны:

- обеспечить объективную оценку конкурентоспособности продукции, в первую очередь, с позиций потребителей, а также государства и других заинтересованных сторон;
- позволять сравнить оцениваемую продукцию с аналогами или с продукцией, отличающейся по своему устройству (конструкции, составу), но выполняющему аналогичные функции.

Количество показателей, принятых для оценки конкурентоспособности продукции, зависит от целей оценки. При подготовке данных для разработки (введения) новой продукции, для анализа состояния дел в области конкурентоспособности продукции и принятия управленческих решений по планированию и распределению финансовых и материальных ресурсов, необходимо стремиться к минимальному количеству показателей. Показатели, с одной стороны, должны объективно отражать уровень конкурентоспособности выпускаемой продукции, а с другой стороны – быть измеримыми или оцениваемыми. Всякое изделие (товар) обладает комплексом свойств, определяющих степень его пригодности к использованию в конкретных условиях. Для объективной оценки конкурентоспособности организация должна использовать те же критерии, что и потребитель. Только в таком случае можно ожидать, что оценка, данная своей продукции производителем (продавцом), близка к оценке потребителя.

Изменение в последние годы взаимоотношений на рынке между производителями (продавцами) и потребителями потребовало основное внимание при оценке конкурентоспособности продукции уделять именно требованиям и ожиданиям потребителей. Они включают, в общем случае, технические показатели, характеризующие степень удовлетворения потребностей, и экономические показатели, связанные с затратами потребителя, в совокупности образующими цену потребления изделия. В отдельные группы целесообразно выделить нормативные показатели, определяющие обязательные для данной продукции требования, установленные в законодательных и правовых актах, и показатели сервиса, важность которых для потребителя постоянно возрастает.

Технические показатели включают несколько групп показателей, учитывающих специфические особенности



продукции (назначения, эргономические, эстетические, патентно-правовые и др.). Каждый технический показатель имеет определенную величину, выраженную в тех или иных единицах (например, мощность, размер, точность и т.п.). По величине показателя покупатель оценивает, насколько свойство изделия, представленное данным показателем, удовлетворяет соответствующий элемент его потребности.

В отдельную группу из технических показателей целесообразно выделить нормативные показатели, характеризующие соответствие оцениваемой продукции установленным обязательным требованиям, и включающие показатели безопасности, совместимости и экологичности. Особое значение в настоящее время потребители уделяют показателям экологической безопасности, которые учитываются как в составе нормативных показателей, так и в составе сравниваемых технических показателей.

Экономические показатели, имеют стоимостную основу, определяют уровень отдельных элементов цены потребления, т.е. затрат покупателя, связанных с приобретением и использованием изделия. Общие, затраты потребителя изделия складываются из расходов на его приобретение, издержек по эксплуатации, а также его утилизации по истечении срока использования. Для покупателя в качестве элементов цены потребления выступают также налоги, уплачиваемые государству, и расходы по страхованию. Полные затраты потребителя по приобретению и использованию изделия определяются для всего срока службы.

Для потребителя также важное значение имеют показатели сервиса, характеризующие уровень проводимых организацией работ по продвижению продукции к потребителю, гарантийного и послегарантийного ремонта и обслуживания. Для расчета показателей сервиса, которые характеризуют не столько продукцию, сколько технологию ее продвижения на рынок и обслуживания, целесообразно применить экспертный метод оценки, позволяющий сравнить уровень данных показателей по сравнению с конкурентами.

По результатам рассмотрения различных методических подходов к оценке конкурентоспособности для продукции (товаров) предлагается применять методику, основанную на сравнении технико-экономических показателей оцениваемого и базового образцов продукции. Обобщающий показатель конкурентоспособности продукции рассчитывается как отношение групповых коэффициентов соответственно по техническим и экономическим показателям и характеризует соотношение уровня ее потребительских свойств и затрат на ее приобретение и использование.

Учитывая необходимость использования коэффициентов их весомости, целесообразно ограничить количество показателей в каждой группе в зависимости от сложности и назначения продукции.

Окончательное решение по выбору номенклатуры показателей, используемых при оценке конкурентоспособности продукции, и обоснованность принимаемых в последующем решений зависят от выбора базы сравнения. Для сравнения может использоваться косвенный метод оценки конкурентоспособности – с помощью образца. Чтобы образец в наибольшей степени отражал требования потребителей, при его выборе необходимо руководствоваться следующими критериями:

- образец и анализируемая продукция должны принадлежать к одному классу по функциональному назначению;
- образец должен отвечать цели оценки конкурентоспособности;
- представительность, а также показатели изделия-образца на рынке и тенденции их изменения должны подтверждаться достоверной информацией;
- при выборе изделия-образца необходимо учитывать фактор времени.

Тенденции и подходы к определению конкурентоспособности организации в отечественной теории и практике недостаточно разработаны. По результатам проведенного анализа предложено оценку конкурентоспособности организации производить на основании пяти показателей, характеризующих достижения организации по основным направлениям деятельности и его потенциальные возможности, и включающих оценку конкурентоспособности продукции, системы управления, научно-технического потенциала, персонала и финансового положения.

Для оценки конкурентоспособности продукции организаций в работе предложены методика, основанная на сравнении технико-экономических показателей оцениваемого и базового образцов продукции, а также номенклатура показателей и подходы к выбору базы для сравнения.

#### Список использованных источников:

1. Баумгартен Л.В. Анализ методов определения конкурентоспособности организаций и продукции // Маркетинг в России и за рубежом. - 2005. - №4. - С. 72-85.
2. Белоусов В.Л. Анализ конкурентоспособности фирмы // Маркетинг в России и за рубежом. - 2001. - №5. - С. 15 - 18.
3. Назаренко В.В. Суша Г.З. Оценка конкурентоспособности продукции и предприятия, как основа планирования его деятельности // Вестник Белорусского национального технического университета. - 2006. - №1. - С. 67-73.
4. Немогай Н.В. Конкурентоспособность предприятия: учеб. пособие/Н.В. Немогай, Н.В. Бонцевич. – Минск: ИВЦ Минфина, 2013. – 464 с.

### **Напрями удосконалення механізму управління оборотними коштами підприємства**

В сучасних умовах загострення кризових явищ в економіці України особливо актуальними стають питання щодо забезпечення підприємств обіговими коштами та їх ефективного використання, адже обігові кошти підприємств має вплив на різні аспекти їх виробничо-господарської діяльності: на показники виробництва і реалізації продукції, використання матеріальних ресурсів, структуру собівартості продукції, грошові потоки з операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, фінансовий стан підприємств. Управління обіговими коштами підприємств є одним із основних елементів управління економічною діяльністю підприємства загалом, що становить систему принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із формуванням та використанням обігового капіталу підприємства.

Метою роботи є дослідження основних напрямків удосконалення управління оборотними коштами сучасного підприємства.

Процес формування механізму управління обіговими коштами підприємства полягає у визначенні конкретних об'єктів управління та цілей зміни їхнього стану; виявленні чинників управління, які підлягають управлінському впливу; встановленні методів впливу на чинники управління з метою формування інструментарію, способів і технологій досягнення поставлених цілей; виявлення сукупної потреби ресурсів управління. Для обґрунтування стратегії управління обіговими коштами підприємства потрібне здійснення всебічного аналізу сучасного стану та ефективності управління ними, що охоплює такі складники: аналіз змін в обсязі обігових коштів та дотримання прогнозованих показників; аналіз джерел формування обігових коштів; аналіз структури оборотних активів та відповідності її встановленим нормативам; кількісна оцінка чинників, що зумовили зміни в обсязі та структурі обігових коштів; оцінка ефективності управління обіговими коштами підприємства. Основною метою цього аналізу є визначення тенденцій, які характерні для процесу функціонування обігових коштів підприємства, а також виявлення резервів підвищення ефективності їх формування та використання [1].

Організаційні механізми оптимального управління обіговими коштами мають включати:

раціональну структуру управління оборотним капіталом (наявність підрозділів і служб підприємства);

гнучку організаційну взаємодію даних підрозділів і служб підприємства (розподіл функцій управління);

чіткий розподіл оперативного управління елементами оборотним капіталом між підрозділами і службами для підвищення ефективності їх використання і контролю.

На рішення в області управління поточними активами накладаються такі обмеження:

вони не повинні суперечити стратегічним цілям фірми;

їх наслідки повинні бути вигідними з погляду підприємства в цілому, а не тільки з погляду управління оборотним капіталом;

зниження норм оборотних коштів не повинно спричиняти зупинки виробництва через їх нестачу;

їх наслідки не повинні призводити до погіршення психологічного клімату в колективі.

Раціональне і ефективне використання оборотного капіталу вимагає врахування суперечності всіх факторів та можливої їх дії, які впливають на функціонування оборотного капіталу, що є, по суті, стрижневим елементом управління ним будь-якого торговельного підприємства.

В сучасних умовах господарювання найбільш доцільною є наступна послідовність етапів процесу управління обіговими коштами підприємства.

1. Діагностика стану обігового капіталу підприємства.
2. Прогнозування і планування величини і структури обігового капіталу.
3. Визначення альтернатив формування і використання обігового капіталу.
4. Оцінка альтернатив формування і використання обігового капіталу.
5. Прийняття рішень щодо формування і використання обігового капіталу.
6. Контроль виконання прийнятих рішень

Оцінка ефективності управління обіговими коштами підприємства здійснюється через систему показників їх функціонування (показників ліквідності, обіговості, рентабельності, фінансової стійкості та інших додаткових показників). При цьому важливим є забезпечення єдності критеріїв ефективності з критерієм платоспроможності, а також з іншими частковими показниками, що можна досягнути шляхом їх системного порівняння [2].

На підставі проведених досліджень можна зробити висновки, що для удосконалення механізму управління

обіговими коштами підприємства необхідно виконання таких дій: планування обсягу обігових коштів підприємства, що ґрунтується на визначенні потреби окремих елементів обігових активів; обґрунтування політики формування обігових коштів; оптимізація складу власних та позичкових джерел формування обігового капіталу в рамках обраної фінансової стратегії підприємства; проведення ефективної кредитної та інвестиційної політики; побудова ефективного механізму управління обіговими коштами підприємства в умовах їх дефіциту.

#### Список використаних джерел:

1. Булонська В. І. Обігові кошти підприємства: напрями їх ефективного формування та використання / В. І. Булонська, О. Д. Дудко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.11. – С. 89 – 94.
2. Чубка О. М. Оцінка методів управління оборотним капіталом промислових підприємств / О. М. Чубка, О. М. Рудницька // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Проблеми економіки та управління. – Львів : Вид-во НУ «Львівська політехніка». – 2009. – № 640. – С. 440 – 445.

**Marynchenko K. V.**, fourth-year student,  
group ЕП-12, faculty of economics

Scientific Advisor: assistant lecturer **Liashchenko O.V.**  
Kharkiv Institute of Trade and Economics

*Kyiv National University of Trade and Economics (Kharkiv, Ukraine)*  
e-mail: kafedra.fl@yandex.ua

#### Modern management styles

The word "management" more and more actively interferes in our life, replacing, habitual concept "management" and becoming one of symbols of updating, transition to a way of civilized development on which other states follow. On the one hand, such in many respects not justified replacement, is some kind of craze on all western.

The concept management that is close to modern (before it meant "art to train horses") appeared from the beginning of industrial revolution of the XVIII—XIX centuries of England, and then extended worldwide. It was obliged by the birth to growth of number of the large enterprises with hundreds and thousands of workers. Their owners couldn't direct competently alone such number of subordinates anymore and were compelled to employ for this purpose special people — managers, professional managing directors realizing one or several administrative functions.

Management is more art than science. Managing is working with and through other people to accomplish the objectives of both the organizations and its members.

Management as the science which arose on the basis of practical experience of management relies on all sum of the knowledge of management accumulated by mankind and contains concepts, theories, the principles, ways and the forms of government. Its main objectives:

- explanation of the nature of administrative work;
- establishment of relationships of cause and effect in this area;
- identification of factors and conditions of efficiency of joint work;
- development of methods of effective operational management;
- forecasting of events, development of methods of strategic management and politicians of the organization.

At the same time there are bases to consider management as art:

- the organizations are difficult social and technical systems;
- the people working in them is the main factor of efficiency of their functioning;
- practically it is possible to learn management only through experience with which the people having the corresponding talent perfectly know;
- at adoption of administrative decisions the manager, as a rule, has no full volume of information necessary for this purpose;

- anybody and can never guarantee to the manager correctness of the made decisions which will be implemented in the future as to provide this "future" mortal is simply not given.

In many organizations, employees know more about their work than their managers. This reality should force organizations that still cling to the old, top-down style of managing to recognize that many employees today are very capable of managing themselves.

When we try to define management, our first thought is usually of a manager who occupies a role and who has authority over people. But in the case of knowledge workers, who manage themselves, management is seen as a process, one which can engage everyone. Thus, when we define management as a role, we restrict it to something that refers to managers

only. Such a definition is not only a limiting one, it is one that does not account for the way in which work and responsibility has changed.

Industrial-age organizations were formal hierarchies that assigned specific roles to employees. The focus on roles put all power in the hands of managers, who governed employees by planning, organizing and controlling their work. This is essentially what made management a top-down, restricting function.

Today we talk of “managing one’s boss,” and of having “relationships with strategic partners, suppliers and customers.” But, if partners can manage their relationships with each other, then management cannot be a one-sided, controlling activity. And, if you can manage your boss, management isn’t restricted to the use of authority to control the people who report to you.

Management is much more than what managers simply do to get work done through employees. Today, we can manage ourselves, our time and many other activities that don’t require one to have a formal managerial role or even to manage people. This is why today, the function of management, as distinct from the role of the manager, has become everyone’s business.

The truth is that the role of the “manager” is only a particular application of management, not the whole story of managing. A broader perspective avoids the negative connotations so commonly attributed to management, such as controlling and restricting people. Moreover, employee engagement, especially with respect to innovative knowledge workers, cannot become a reality until we move beyond our industrial-age definition of a manager.

In modern, post-industrial organizations, all employees need to manage. Self-managing teams use complex systems to help them manage their own work, and precise performance measures are openly accessible. Knowledge workers don’t need to be told what to do, and often, they know better than their managers.

The operating style of industrial-age managers is represented by a metaphor of the organization-as-person, where the “head” thinks and the “hands” do. It is no coincidence that employees were once called “hired hands.” The implication of this metaphor is that managers do all the thinking and managing. The vision of employees as unthinking “hands,” to be moved around at will by a remote mind, is unsustainable in an age of empowerment and employee engagement.

A broader definition of management rids us of this negative image and supports two claims:

1. All employees manage. Being more self-managing, they need to take more responsibility for ensuring that they obtain the best return on all of their efforts.

2. If management simply means getting work done in a way that makes the best use of all resources, then there is no implication of being rigidly controlling or mechanistic.

Management style, differentiated from leadership, is the process by which an executive or line manager regulates the performance of their team and governs the working environment. An individual's style of management refers to the overall working philosophy that a person takes to design that process.

When it comes to lead a group, it's essential for a manager to adopt the management styles most conducive to effective organizational functioning. If you deploy a management style that is well-aligned with your individual personality and the team environment, your team should be efficient and productive.

How a manager handles various situations depend on his management style. There are a few styles of management given below:

Liberal line of human resource management or principle of non-interference of the head to activity of subordinates. The manager practicing similar style of work mediates between employees and the higher administration. The liberal behavior of the administration practices in collectives where workers well know the business, their day is painted on minutes, and in adoption of additional decisions by one person simply there is no need.

Authoritative management style in management. In this case all working decisions are made "in one face". High insistence, continuous pressure and control of the activity course. Authoritative style is good when there are extreme situations, and it is necessary to make some decisions urgently.

Democratic style of management. Heads who adhere to this style, can attract to the solution of administrative tasks of experts of all levels. As motivators to work the chief chooses possibility of realization by each employee of the needs for the plan of self-expression, creativity, belonging to collective.

Combination of several management styles in management. In practice it is very difficult to head to develop the unique style of the management and to adhere only to it. After all the collective consists of living people, and all of them very different. Tendency to one of behavioural lines in the management consists of own opportunities of the chief: his education level, experience, mental qualities, and also from traditions of firm and problems which are solved at present.

In 1960 Douglas McGregor published the point of view on a bipolarity of opinions how it is necessary to operate people. "The theory of X" and "the Theory At", presented in the book "Human Aspect of the Enterprise", won wide recognition at managers.

Theory of X

The person initially doesn't like to work and will avoid work.

The person it is necessary to force, control, threaten with punishment for achievement of the objectives of the organization.

The average person prefers that directed him, he avoids responsibility.

The theory Y

Work is also natural, as game for the child.

The person can carry out self-government and self-checking. An award — the result connected with achievement of the purpose.

The average person strives for responsibility.

Thus, two views of management are formed: the authoritative look conducting to direct regulation and rigid control and a democratic look which supports delegation of powers and responsibility.

On the basis of these theories also others which represent various combinations of the above-stated are developed.

The choice of optimum management style the company is influenced by a set of factors. It is necessary to adapt "standard" management style the company for each concrete enterprise individually, for the identity of a certain head. Information in our article allows to draw a number of important conclusions:

The choice of optimum style of the management is influenced by the current stage of development, specifics of the company and the considered level of hierarchy of management.

The dominating management style the company depending on its stage of development has to change.

At the different levels of hierarchy of management use of various styles of the management is possible (especially actually in practice of the large companies).

The management style promoting the maximum result at reduction of risks and expenses is suitable for the company (and hierarchy level in the company) more.

At any management style of heads expect specific requirements. If these requirements not to adhere, there is a problem of deterioration of efficiency not only administrative influences, but also all organizational efficiency at the enterprise.

**Меллер Я.А.**, ассистент кафедры «Экономика и управление»

*Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины (г. Гомель, Беларусь)*

e-mail: meler.univer@gmail.com

### **Оценка эффективности инновационной деятельности предприятий с помощью интеллект-карт**

Вопросы инновационного развития белорусской экономики за последние десятилетия стали одними из центральных.

И учёные, и практики, и представители государственного управления уделяют внимание рассмотрению актуальных проблем в этой области. Об этом свидетельствует, в первую очередь, то, что издано сотни тысяч публикаций, в которых анализируются различные аспекты инновационной деятельности. Среди отечественных учёных, которые свои труды посвящали проблематике инновационных и связанных с ними инвестиционных процессов, можно выделить Л.И. Воронцового, А.Е. Дайнеко, В.А. Дроздова, Н.Е. Зайца, И.А. Михайлову-Станюту, М.В. Мясникоича, Л.Н. Нехорошеву, Л.М. Петровскую, А.Н. Тура, Г.В. Турбан и других авторов.

Вместе с тем, несмотря на активную проработку вопросов инновационного развития белорусскими и зарубежными учёными (Й. Шумпетером, В.М. Аньшином, С.Ю. Глазьевым, А.А. Дагаевым, Э.И. Крыловым, Я. Ванн Дейном и другими), утверждать, что направление экономической науки, связанное с инновациями, изучено комплексно, пока мы не можем. В частности, актуальным и не до конца изученным остаётся вопрос оценки эффективности инновационной деятельности.

Предприятия обязаны предоставлять органу государственной статистики и вышестоящей организации форму отчётности 1-нт (инновация) «Отчёт об инновационной деятельности организации» [1]. В упомянутой форме есть раздел «Результаты инновационной деятельности». В нём предлагается оценить по шкале от 0 до 3 степень влияния результатов инновационной деятельности на развитие организации. Критерии следующие: замена снятой с производства устаревшей продукции, улучшение качества продукции, расширение ассортимента продукции, видов услуг, сохранение и расширение традиционных рынков сбыта, создание новых рынков сбыта в разных странах, обеспечение соответствия современным правилам и стандартам, повышение гибкости производства и внутреннего коммерческого процесса, рост производственных мощностей, сокращение затрат на зарплату, сокращение материальных затрат, сокращение энергозатрат, снижение загрязнения окружающей среды, улучшение условий труда. Однако исключительно по данным показателям максимально корректно и ёмко оценить инновационную деятельность и выявить текущие проблемы не представляется возможным.

Необходима разработка поэтапной системы оценки. Для этого работники предприятий должны непосредственно участвовать в этом процессе, чтобы были учтены особенности деятельности конкретных предприятий. Однако, как правило, работники склонны к сопротивлению инновациям и, соответственно, их оценке.

Видится целесообразным в этой связи внедрять современные способы, облегчающие, на первый взгляд, рутинный процесс оценки как одной из составляющих менеджмента любых проектов, в том числе инновационных. В этом могут помочь интеллект-карты. Они позволяют визуализировать задачи и представлять их в максимально понятной сотрудникам форме. Помимо этого, с помощью интеллект-карт сама работа становится интереснее, а результат достигается быстрее.

На рисунке 1 наглядно представим интеллект-карту, которая позволит сделать определённые выводы об эффективности инновационной деятельности на предприятии. Обращаем внимание, что карта не является исчерпывающей: критериев, отражающих эффективность, больше. Но она может быть использована в качестве примера.

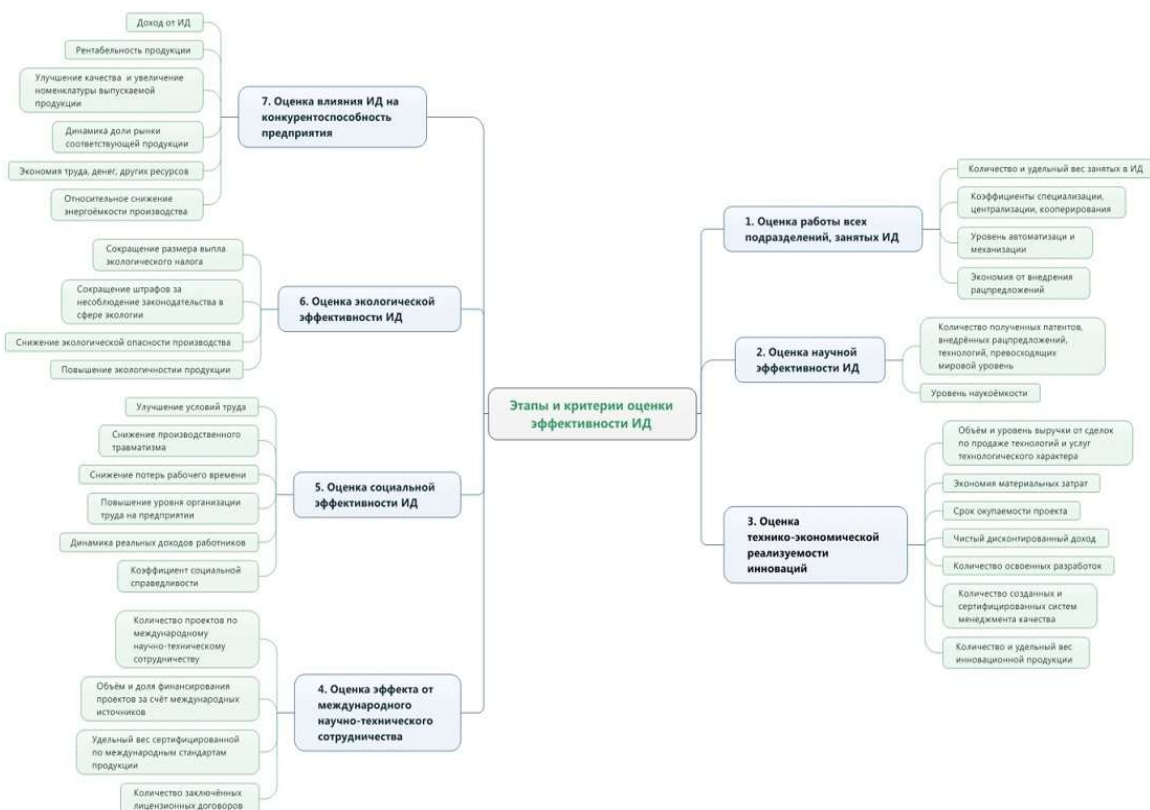


Рисунок 1 – Интеллект-карта для оценки эффективности инновационной деятельности предприятия

Инновационный проект – по определению масштабный, а интеллект-карты полезны для его детализации и визуализации. Последнее будет служить дополнительным стимулом к оценке эффективности инновационной деятельности сотрудниками предприятия, что в свою очередь поможет выявить «узкие» места и направить усилия на их устранение. Таким образом, в перспективе это будет способствовать повышению эффективности инновационной деятельности и вовлечению в неё большего количества работников.

#### Список использованных источников

1. Об утверждении формы государственной статистической отчётности 1-нт (инновация) «Отчёт об инновационной деятельности организации» и указаний по её заполнению: постановление Министерства статистики и анализа Республики Беларусь от 2.07.2013 №61 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – 2013. – №186. – 7/2086.

### **Конкурентна розвідка як інструмент забезпечення ефективності діяльності підприємства**

За останні роки, а особливо в умовах кризи постає питання побудови системи боротьби з конкурентами, тобто створення комплексу заходів щодо одержання та обробки даних про діяльність конкурентів (майнові, фінансові й управлінські ресурси, можливості, стратегічні плани тощо), а також захист конфіденційної інформації. Прийняття рішення про створення підрозділу конкурентної розвідки в складі підприємства може відіграти ключову роль в процесі господарської діяльності підприємства.

Поняття конкурентної розвідки (англійською – competitive intelligence) виникло на Заході, що означає аналіз відкритих інформаційних джерел, вона орієнтована не тільки на збір і аналіз різних даних, а й на розробку управлінських рішень, а також на прогнозування можливих дій конкурентів або змін ринку.

Конкурентна розвідка — це метод підвищення ефективності діяльності, який широко використовується практично в усіх розвинених країнах; маркетинговий інструмент вивчення конкурентного середовища, що представляє собою цілеспрямований збір інформації про конкурентів для прийняття управлінських рішень щодо подальшої стратегії і тактики ведення бізнесу; збір і обробка даних з різних джерел, для вироблення управлінських рішень з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства, що проводять в рамках закону і з дотриманням етичних норм.

Отже, конкурентна розвідка — постійний процес збору, нагромадження, структурування, аналізу даних про внутрішнє і зовнішнє середовище підприємства.

До основних завдань конкурентної розвідки належать:

- збір інформації про плани конкурента, його фінансову складову, можливості і перспективи розвитку;
- перевірка на благонадійність партнерів;
- моніторинг зовнішнього і внутрішнього інформаційного простору підприємства;
- збір інформації про співробітників підприємства, що розміщують свої резюме на сайтах, їх активність в мережі Інтернет (форуми, сайти знакомств, соціальні мережі), а також про співробітників, що поширюють конфіденційну інформацію;
- перевірка співробітників і кандидатів на відповідні посади на «поліграфі», а також перевірка за попередніми місцями роботи, навчання, проживання;
- інформаційне забезпечення процесу вироблення управлінських рішень як на стратегічному, так і на тактичному рівні;
- «система раннього попередження», тобто наскільки можливо раннє залучення уваги осіб, які приймають рішення, до загроз, які потенційно можуть завдати збитку;
- управління ризиками з метою забезпечити ефективне реагування підприємства на швидкі зміни навколишнього середовища.

Діяльність розвідки може виражатися і конкретними, у тому числі фінансовими показниками. Наприклад, випередження конкурентів у тендерах; оцінка потенційних ризиків і сприятливих можливостей при інвестиціях; випередження кроків у конкурентів у рамках маркетингових компаній за допомогою продуманих попереджувальних дій, вироблених на основі даних, наданих конкурентною розвідкою. Забезпечення вищезазначених заходів дасть змогу підприємству забезпечити приріст ефективності його діяльності.

Підрозділ конкурентної розвідки підприємства, повинен проводити аналіз зміни законодавства, реагувати на появу нових конкурентів, продуктів і послуг на ринку; оперативно відслідковувати всі (негативні і позитивні) зміни в ринковому середовищі тощо. Результати маркетингових досліджень виявили наступні джерела отримання інформації в рамках проведення конкурентної розвідки: Інтернет – 60%, працівники компанії – 15%, професійні семінари, конференції, виставки тощо – 15%, друковані ЗМІ – 15%. Відповідно до опитування, найбільшим попитом послуг "розвідки" користуються в мережевому ритейлі, на ринку житлової нерухомості та на ринку будівельних матеріалів.

Наведений перелік джерел отримання інформації показує, який величезний масив даних має регулярно обробляти відповідна група аналітиків. Не можна також забувати, що інформація з часом втрачає свою цінність. Тому швидкість її обробки та аналізу є одним із ключових чинників якісної конкурентної розвідки.

Однією з поширених методик обробки інформації – рейтингове оцінювання підприємств, головним недоліком якого є використання тільки даних публічної фінансової звітності. В основу розрахунку підсумкової рейтингової оцінки покладено порівняння кожного показника підприємства з якнайвищими показниками умовного

еталонного підприємства. За кожним показником відшукується максимальне (або мінімальне) значення, яке присвоюється еталонному підприємству.

Нормалізація показників виконується обчисленням відношення початкового показника до відповідного показника еталонного підприємства.

Безпосередній розрахунок рейтингу можна здійснювати кількома способами, але основна формула для рейтингової оцінки  $j$ -го підприємства має такий вигляд:

$$R_j = \{1-x_1j\} + \{1-x_2j\} + \dots + \{1-x_nj\} \quad [1].$$

де  $x_{ij}$  - нормалізовані показники  $j$ -го підприємства.

Якщо показники різні за своєю важливістю використовуються вагові коефіцієнти показників. Проте оскільки ці коефіцієнти призначаються експертами, їхню суб'єктивність доводиться враховувати за допомогою такої формули:

$$R_j = k_1\{1-x_1j\} + k_2\{1-x_2j\} + \dots + k_n\{1-x_nj\} \quad [2]$$

де  $k_i$  - вагові коефіцієнти показників, що призначаються експертом  $k_i$ .

Отже базою для обчислення рейтингової оцінки підприємства є не окремі суб'єктивні оцінки експертів, а найвищі результати всіх порівнюваних об'єктів, що склалися в реальній ринковій конкуренції.

На даний час в Україні зазначений вид аналітичної діяльності не набув широкого розповсюдження. Серед головних причин – немає такого закону, який би регулював розвідувальну діяльність підприємства, наявність недостовірних уявлень щодо конкурентної розвідки, відсутність власної школи аналітиків тощо. Законодавчо встановлених понять "конкурентна розвідка" та близьких до неї в Україні немає. Проте Кримінальним кодексом України встановлена кримінальна відповідальність як за розголошення комерційної таємниці, так і за незаконний збір і використання відомостей, що їй стосуються. Решта залежить від питань відношення до норм моралі та етики ведення бізнесу, як наприклад у Етичному кодексі Спільноти професіоналів конкурентної розвідки.

Експерти вважають, що конкурентна розвідка сьогодні – це не віяння моди і не спроба низки компаній показати свою солідарність, а це – аналітичний інструмент, без застосування якого вже найближчим часом буде неможливо досягти успіхів у бізнесі.

Отже, конкурентна розвідка є досить важливою в сучасних умовах господарювання. За допомогою конкурентної розвідки підприємство отримує необхідну інформацію, аналізує її і прогнозує як свої дії так і конкурентів.

Створюючи інформаційні бази захисту, на основі отриманої інформації, підприємство захищає свої інтереси на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Якісно проведена конкурентна розвідка дозволить підготуватися до потенційних ризиків або зовсім їх уникнути, а також вигідно скористатися можливостями, що відкриваються на ринку для забезпечення ефективної діяльності підприємства.

#### Список використаних джерел:

1. Борисов Н.И. Конкурентная разведка как инструмент конкурентной борьбы. [www.leadr-hr.ru](http://www.leadr-hr.ru)
2. Березин І. Промислове шпигунство, конкурентна розвідка, бенчмаркінг й етика цивілізованого бізнесу // Практичний Маркетинг. - 2005. - 22 липня. - № 101.
3. Демидов Б., Величко А., Волощук І. Тайний фронт // Національна безпека України. - 2005. - № 7-8. - С. 17-23. 7. Івченко О. Промислове (економічне) шпигунство: конкурентна розвідка й контррозвідка // Юридичний журнал. - 2003. - № 7. 4.
4. Ланде Д.В. Поиск знаний в Internet.-М.: Изд.дом «Вильямс», 2005
5. Тактаэв С. Поиск знаний в компьютерных сетях: новые подходы. <http://www.searchengines.ru>
6. Сгоров В. З історії розвитку промислового шпигунства // Дзеркало тижня. - 1994. - 31 грудня. - № 13. - С. 14.
7. Шермет А.Д., Управленческий анализ на предприятиях связи.-М.: ФБК-ПРЕСС, 2002

**Михайлов Р.О.**, магістрант 2 курсу, група Юр-22,  
**Гуменний А.А.**, магістрант 1 курсу, група Юр-12,  
**Денисенко А.Ю.**, магістрант 1 курсу, група Юр-12

Коммерческий факультет

Научный руководитель: **Кузьменко В. Л.**, к.э.н., доцент

*Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации*  
(г. Гомель, Республика Беларусь)

e-mail: [Viklkuz\\_20@mail.ru](mailto:Viklkuz_20@mail.ru)

#### **Зарубежный и отечественный опыт использования рекламных средств в успешном продвижении организаций на рынке**

Рекламная индустрия в мире по оборотам стоит на 3 месте, уступая только таким отраслям, как автомобильная и авиационная. По оценкам ZenithOptimedia глобальные расходы на рекламу в 2014 году приблизительно составят 537 млрд. долларов, что на 5,4% больше чем в предыдущем году (годовой бюджет Республики Беларусь на 2014 год составляет примерно 22 млрд. долларов). [4]



Телевидение и пресса являются основными видами масс-медиа во всех странах. На их долю приходится примерно три четверти общего рекламного «пирога».

В некоторых странах телевидение занимает доминирующую позицию на рынке - около 50% (Испания) или еще больше, как в Италии или Беларуси (57% вложений в рекламу), хотя оно и не достигает таких высот, как в некоторых странах Латинской Америки, Юго-Восточной Азии или Центральной Европы. Напротив, в других странах доля телевидения ограничена, поскольку рекламное предложение для телевидения невелико, а печатные СМИ хорошо развиты и диверсифицированы (север Европы, Германия, в меньшей степени - Великобритания и Франция). Например, в США, Японии и Китае доля рекламы на телевидение - чуть ниже 50%.

Реклама на телевидении считается наиболее эффективным способом воздействия на потребителя. Размещение ролика на ТВ дает ряд преимуществ, которые не может обеспечить размещение в других СМИ:

- максимально широкий охват аудитории за короткое время;
- одновременное визуальное и звуковое воздействие на зрителя;
- наибольшая возможность удержания внимания потребителя;
- возможность нацеливать рекламу на определенную аудиторию.

Телевизионная реклама эффективна как для непосредственного продвижения товаров и услуг, так и для создания определенного имиджа компании и популяризации бренда в целом. В долгосрочной перспективе можно прогнозировать, что телевидение сохранит за собой лидирующие позиции в масс-медиа, однако «золотой век» телевизионной рекламы заканчивается, по крайней мере, такова ситуация в «продвинутых» странах.

В большинстве современных стран пресса считается вторым по значимости СМИ после телевидения. В Республике Беларусь по популярности и объему затрат рекламу в газетах и журналах превосходит только телевизионная реклама. Реклама в прессе – один из основных и традиционных способов распространения рекламной информации.

При создании печатной рекламы, максимальное внимание уделяется заголовку рекламного сообщения. Необходимо рассматривать множество вариантов, чтобы выбрать наиболее эффективный. Ведь людей, читающих только заголовки, в 4-6 раз больше, чем читающих тексты.

Потребитель обычно бегло, «по диагонали» просматривает печатную рекламу, «в полглаза» смотрит телерекламу, «в пол-уха» слушает радиорекламу и только заметив что-то важное для себя, внимательно знакомится с содержанием рекламы. Поэтому выделенный заголовок должен воздействовать на сознание и подсознание потребителя, вызывать у него нужную для рекламодателя эмоциональную реакцию.

В рекламном заголовке должны быть только те сведения, которые могут заинтересовать потребителя, и ничего больше. Один из принципов, широко пропагандируемых американским рекламным агентством «Каннингхэм энд Уолш», гласит: «Всеми силами избегайте упоминания в рекламе ненужных фактов о себе. Потребителя совершенно не интересует, что вы самая большая, самая старая, самая уважаемая фирма». [4] Казалось бы, это – аксиома и поэтому не требует постоянного упоминания. Однако, как показывает практика, именно она часто игнорируется белорусскими рекламодателями.

Наружная реклама на щитовых конструкциях, один из самых доступных видов рекламы по соотношению цена-эффективность. В современном обществе давно привыкли видеть разнообразные билборды на улицах и воспринимают их как естественную, не раздражающую взгляд, часть окружения.

Наружная реклама – это графическая, текстовая, либо иная информация рекламного характера, которая размещается на специальных временных или стационарных конструкциях, расположенных на открытой местности, а также на внешних поверхностях зданий, сооружений, на элементах уличного оборудования, над проезжей частью улиц и дорог или на них самих.

Очевидно, что в наружной рекламе будут работать те же принципы эффективности, что и в печатной рекламе. В первую очередь важен заголовок и смысл сообщения.

Сегодня некоторые слова и словосочетания стали очень модными в отечественной рекламе. Они кочуют из заголовка в заголовок, образуя иногда самые «невменяемые» фразы. Одно из таких заезженных слов – «эксклюзив», «эталон».

Потребитель каждый день читает, слушает, смотрит объявления, в которых предлагают эксклюзивную мебель, элитную одежду и обувь, эталонное пиво, лучшее в мире стерео для автомобилей. Наравне с вышеназванными популярными рекламными «клетше», в рекламных заголовках слова «нет», «не» и иные, ассоциирующиеся с чем-то отрицательным, крайне нежелательны, так же как и слова, способные вызвать отрицательные, негативные эмоции.

С другой стороны, многолетними исследованиями установлено, что некоторые слова имеют повышенную ценность и способствуют быстрому проявлению эмоциональной реакции у потребителя. Большой эмоциональной ценностью обладает слово «бесплатно». Однако применение его далеко не всегда возможно. Использование его к месту делает рекламный заголовок очень эффективным. И наоборот, слово «бесплатно», включенное в заголовок ради «красного словца», приводит к тому, что реклама превращается в антирекламу.

В настоящее время США являются лидером на рекламном рынке, одновременно совмещающим функции рекламодателя, рекламопроизводителя и рекламораспространителя. Становление государственности позволило устояться рекламе как одной из сфер бизнеса. США остаётся крупнейшим рекламным рынком в мире. Порядка 58% этого рынка приходится на четверку крупнейших рекламных холдингов.

В настоящее время на Западе одной из доминирующих тенденций является использование инструментов социальной рекламы для выстраивания коммуникативного пространства в кризисной ситуации.

Следующей тенденцией, которая набирает все больше и больше оборотов, является стремление к производству шокирующей рекламы. Задача социальной рекламы в социальной проблеме, к которой, как правило, люди уже привыкли. В подобной ситуации социальной рекламе, как лечащему врачу, не остается никакого другого выхода, кроме как использовать «шоковую терапию», единственный способ «пробить» броню обывательской обыденности. По мнению специалистов, обывательское восприятие действительности обуславливает то, что с каждым годом социальная реклама становится все агрессивнее. Ролики, призывающие воздержаться от курения, вызывают у зрителей не чувство вины и даже не чувство смутной тревоги, а самый настоящий леденящий страх. Маловероятно, что кто-то после этого бросит курить, но несколько неприятных минут во время просмотра рекламы зрителю обеспечены.

В рамках этой же тенденции, например, в Германии появляется следующая наружная реклама: плакат с обнаженной женской грудью, в которой рентгеном высвечены злокачественные образования, могильный крест, сложенный из кусочков сахара – пора провериться на диабет. Или, например, постер со слоганом: «Представьте, что Вы ребенок и должны умереть от голода», а рядом крупным планом показано лицо плачущей чернокожей женщины. Шокирующее впечатление производит и просмотр роликов, представленных в номинации «Социальная реклама» на Международном фестивале рекламы ЕРІСА во Франции.

Результаты проведенных исследований показывают, что подобная реклама очень эффективна на Западе, ей действительно удается изменить обывательское отношение ко многим актуальным проблемам современного общества.

Возвращаясь к наружной рекламе, отметим, что последнее время она приобретает все больше и больше интерактивности. Причем в достаточно широком смысле этого слова. Простыми билбордами уже никого не удивишь. Ни рекламодателей, ни обычных людей, которые должны просматривать эту рекламу. Да и высокие технологии не стоят на месте, что приводит к появлению новых разработок в области наружной рекламы.

Совсем недавно в США появились рекламные щиты SmartScreen. Они точно позволяют подсчитать количество людей, заинтересовавшихся рекламой, оценить смотрит ли человек на рекламу. Уже сейчас очевидно, что при помощи такого подхода можно изменить всю суть наружной рекламы, а рекламодателям придется платить не за какие-то мифические контакты, а за точные. Такие же, как и показы баннеров в сети интернет.

Компания Adobe пошла иным путем. Она добавила интерактива для потребителей, расставив на остановках ряда британских городов наружную рекламу, которая позволяет почувствовать себя знаменитостью на обложке рекламного щита.

Стена остановки, на которой обычно красуется реклама, в данном случае заменена на широкоформатный дисплей, подключенный проводами к неподалеку стоящему фургону. Внутри машины находится профессиональная команда дизайнеров и фотографов. Каждый раз, подходя к остановке, незнакомого человека фотографируют из окна фургона, затем его фотографию передают дизайнерам, те её редактируют в фотошопе и транслируют на экран дисплея на остановке. Всё действие происходит в реальном времени, отчего шокированный прохожий может наблюдать своё преобразование прямо у себя на глазах. Подобная интерактивность 100% вызывает улыбку на лицах любого «участника», а также существенно повышает интерес окружающих к цифровым продуктам компании Adobe.

А вот рекламное агентство BBDO NewYork для продвижения шоу BigLove разместило в Нью-Йорке полсотни «наружек», которые уже сегодня можно назвать самыми необычными. На каждом таком рекламном щите изображаются простые люди (не участники шоу). В голове человека присутствует разъем для наушников. Любой прохожий может подключить к этому разъему свои наушники и начать выслушивать мысли персонажа, изображенного на щите, а мысли эти самые разные. Здесь будут и откровения алкоголика, и исповедь любителя казино. В общем, послушать есть что. Уже сейчас многие люди «подключаются» к рекламным щитам BigLove: любопытство – страшная штука.

Наконец, интерактивность может использоваться в том случае, когда наружная реклама использует окружающее ее пространство. Например, это вполне возможно, когда речь идет о Ambient Media. Ambient Media – дословно переводится, как внешние (окружающие) СМИ. Ambient Media проще всего охарактеризовать, как нестандартную рекламу, в которой основной акцент сделан на размещении. Она призвана удивлять людей, проникать в их повседневную жизнь.

В 2011 году, университет технологий в Перу, в сотрудничестве с агентством draft DCB разработали первый в мире рекламный щит, который может производить питьевую воду из воздуха. Дело в том, что город Лима, столица Перу, расположен в засушливом регионе с малым количеством осадков, в то время как влажность воздуха здесь достигает почти 98%.

Билборд генерирует жидкость из воздуха, обрабатывает ее и превращает в чистую питьевую воду, которая хранится в цистернах, откуда ее могут брать местные жители, для которых это отличная альтернатива воде из загрязненных колодцев. И немного цифр: за три месяца с момента запуска проекта билборд собрал 9450 литров воды. Производительность каждого щита — около 96 литров питьевой воды в сутки.

Ambient Media переживает достаточно большую популярность, хотя до сих пор и является достаточно нестандартным средством. Основная суть Ambient Media заключается в том, что данная реклама проникает в те места, где ее не совсем ждут увидеть. Это ее основное преимущество. Ведь, люди в современном мире научились игнорировать большую часть классической рекламы. Ambient заставляет обратить на себя внимание. Итак, Ambient Media выделяется на фоне другой рекламы тем, что:

- проникает в атмосферу целевой аудитории (реклама на полу в туалете клуба, на ручке тележки в супермаркете, на ручке в автобусе);
- отличается нестандартностью, высокой степенью креативности и новизной, за счет чего привлекает к себе внимание;
- хорошо поддается планированию.

В Ambient Media делается ставка не на охват большой аудитории, а на качественные контакты с потенциальными клиентами.

Таким образом, можно сказать, что первостепенной проблемой отечественной рекламой индустрии является отсутствие оригинальности. Бурное развитие рекламных технологий постепенно приходит в отечественный рекламный рынок, но с очень большим опозданием. То, что популярно в Республике Беларусь сегодня, давно практикуется за рубежом, а где-то и вовсе устарело и давно не используется. Разумеется, в отечественной рекламе есть случаи уникальных и оригинальных примеров рекламы, заголовков, но уровень рекламной культуры в целом, пока находится на слишком низком уровне в сравнении с зарубежными коллегами.

#### Список использованных источников:

1. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учебник / В. А. Алексунин [и др.]; под общ. ред. В. А. Алексунина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2002. – 516 с.
2. Официальный сайт Министерства торговли Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.mintorg.gov.by>. – Дата доступа: 03.05.2010. - Загл. с экрана.
3. Официальный сайт Министерства статистики Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://belstat.gov.by>. – Дата доступа: 04.05.2010. - Загл. с экрана.
4. Библиотека маркетолога [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://my-market.ru>. - Дата доступа: 25.05.2010. - Загл. с экрана.

**Мусоян В.А.**, студентка 4 курса,  
группа ГДГ-1201, факультет туризма и гостиничного бизнеса  
Научный руководитель: **Печерица Е.В.**, к.соц.н., доцент  
*Санкт-Петербургский государственный экономический университет*  
(г. Санкт-Петербург, Россия)  
e-mail: Helene8@yandex.ru

### Системы менеджмента качества в гостиничной индустрии

Total Quality Management (далее TQM, Всеобщее Управление Качеством, ВУК) – систематизированная философия менеджмента, применение которой способствует повышению качества изготавливаемой продукции, повышению коэффициента удовлетворенных покупателей и служащих, а также сокращению издержек. Как это часто встречается, нет единого определения Всеобщего управления качеством, однако, наиболее точно она сформулирована Британским институтом стандартов: «TQM – это такая философия в менеджменте и в практике компании, чьей целью является использование материальных и человеческих ресурсов организации наиболее эффективным способом с намерением достичь задач, поставленных перед собой организацией» [1].

Не было разработано и конкретного перечня характеристик этой теории. Если обобщить мнения исследователей, то все они сходятся, что основными элементами являются следующие:

1. Стремление к постоянному улучшению;
2. Повышенное внимание к потребителям;
3. Вовлечение сотрудников в процесс управления и повышения качества;
4. Долгосрочное планирование.

Помимо этого, очень распространенным определением факторов, включаемых в TQM, является перечень критериев Награды Бэлдриджа, присуждаемой за выдающееся качество функционирования организации, а именно:

1. Лидерство;
2. Стратегическое планирование;
3. Ориентация на клиентов;
4. Измерение, анализ и управление знаниями (менеджмент знаний);
5. Внимание к сотрудникам;
6. Внимание к производственным операциям;
7. Результаты.
- 8.

Таблица 1 – Достоинства и недостатки TQM

Достоинства	Недостатки
Повышение качества не только производимой фирмой продукции, но и организации процессов внутри фирмы	Большая сумма, требующаяся для инициации процесса контроля и повышения качества, причем значительная часть средств уходит на найм консультанта по качеству и переподготовку уже имеющегося персонала
Повышение качества внутренних процессов ведет к сокращению издержек, а улучшение качества продукции способствует росту прибыли и более высокому уровню удовлетворенности клиентов.	Сильно увеличивается объем времени, затрачиваемого на управление, налаживание коммуникаций внутри организации и построение и поддержание новой корпоративной культуры
Вовлечение сотрудников в деятельность организации является одним из самых эффективных методов мотивации, укрепляет корпоративную культуру и ведет к существенному повышению качества на всех этапах производства.	Требует введения новых стандартов, увеличивая формализованность
Ценит любой опыт, как позитивный, так и негативный, и применяет его для дальнейшего развития и совершенствования.	Нереалистичные требования относительно уровня вовлеченности персонала в функционирование организации, постановку процесса выше результата, отсутствие краткосрочных результатов и неприменимость к небольшим фирмам, производителям услуг и некоммерческим организациям.

Достоинства и недостатки данной системы трудно оценить в краткосрочный период, так как она оказывает медленное, но эффективное влияние. Также данная система проявляется по-разному в зависимости от компании, но вне зависимости от рода её деятельности.

Критерии, влияющие на продвижение данной системы:

- Время формирования необходимых ресурсов, например, опыта;
- Историческая уникальность – преимущество первенства входа на рынок и возможность вследствие этого контролировать некоторые трудновоспроизводимые ресурсы;
- Взаимосвязь ресурсов и неспособность конкурентов ее выявить;
- Различная трактовка причинно-следственных связей, неспособность выявить зависимость между используемым ресурсом и успехом фирмы;
- Сложность социальной среды, вероятность того, что успех был следствием социального феномена, находящегося вне компетенций менеджеров.

"Шесть сигм" – это один из методов, используя который, можно описать процесс создания бизнеса, а также создать систему непрерывного потока действий, направленного на совершенствование элементов, входящих в бизнес-процесс. Данная концепция направлена на изучение операций, которые в процессе работы порождают или устраняют дефекты, в отличие от методов, фокусирующихся на самих дефектах. Таким образом, проверяется возможность организации работы с полным отсутствием дефектов. Под дефектом понимается любая составляющая, деятельность или существование которой тормозит или мешает ходу выполнения работы. В методе «Шесть сигм» используются инструменты статистического управления процессами, что является главным компонентом данной концепции. Использование данного метода позволяет охватить работу всех отделов организации. В ходе применения метода «Шесть сигм» выделяют восемь основных этапов: понимание, определение, измерение, анализ, совершенствование, контроль, стандартизация и интегрирование [2].

Таблица 2 – Достоинства и недостатки метода «б Сигм»

Достоинства	Недостатки
Персонал вынужден начинать изучение рабочих процессов с начального этапа (фундаментальные знания), а не совершенствовать уже принятые критерии работы.	Данный метод, направленный на бездефектную продукцию, не решает такие вопросы, как сокращение непроизводительной деятельности (в том числе оптимизация персонала), уменьшение времени ожидания, расходов на транспортировку и т. д.
Использование в работе статистических методов позволяет повышать качество производства, а также упрощает методы оценки выполняемой работы.	
Уменьшает количество продукции, выпускаемой с дефектом, сокращая её объём до 3,4 дефекта на миллион изделий.	

При применении метода «Шесть сигм» на практике и успешной его реализации необходимы следующие принципы: заинтересованность руководства, выделение ресурсов и опыт успешных проектов [3]. Концепция подразумевает вовлечение работников всех цепей и отделов для успешного процесса. Обязательным условием является опыт лидера в проведении успешных проектов. В методе «Шесть сигм» опыт в проектах по улучшению качества ставится выше, чем изучение теории и прецедентов.

Наука в сочетании с технологией и качеством составляют фундамент данной теории.

Бережливое производство (Lean manufacturing, lean production). Вторым именем представленного метода является Toyota Production System. Теория была разработана и применена на практике в Японии. Её внедрение началось около пятидесяти лет назад, когда экономика компании была разрушена войной и кризисом. Метод способствовал последующему развитию компании, и её выходу в лидеры на экономическом рынке. В 1954 году начальник механического производства Toyota Тайичи Оно во время деловой поездки в Соединенные Штаты и изучения производственных линий General Motors и Ford был впечатлен поведением посетителям обычного гипермаркета, а не изучаемого им производства. Покупатели при выборе товаров руководствовались принципом «точно вовремя» (Just-in-Time). Это и определило последующую политику компании, которая в качестве своей философии выбрала два аспекта: принцип «точно вовремя» и автоматизацию с участием человека [4].

Таблица 3 – Достоинства и недостатки метода Бережливое производство (Lean manufacturing, lean production)

Достоинства	Недостатки
Рабочая система отлажена на высоком уровне, что позволяет вести производство без затрат и занимать прочное место в конкурирующей среде рынка.	Метод не предусматривает вовлечение персонала, последствием чего появляются трудности в принятии реформ.
Создание ценностей на всех отрезках производственного процесса	Риск перепроизводства
Экономия времени	
Снижение уровня брака	
Повышение производительности	
Производство без излишеств	

Бережливое производство представляют собой систему из множества элементов и этапов. Как и многие системы менеджмента качества, она ориентирована на клиента. Внедрение данной системы происходит с фундамента: устройства на работу, заканчивается готовым продуктом, а на всём отрезке производства ведётся работа по улучшению и созданию ценностей. Все детали производства должны быть направлены на эти два фактора, иначе будут подлежать оптимизации. Качество и ценность изделия оценивается удовлетворенностью и заинтересованностью целевой аудитории. Элементы, которые не стимулируют рост данной удовлетворенности, являются лишними и подлежат трансформации. Lean-менеджмент направлен на максимальное снижение всех возможных на производстве потерь. В негативном аспекте также выступают недостаточной выпуск продукции, перевыпуск, использование потенциала рабочих не в полную силу, наличие лишних запасов, неоправданные

перемещения персонала и материалов, а также, казалось бы, незначительные мелочи, как наличие на рабочем месте вещей, не относящихся к процессу производства [5,9,11].

Система Кайдзен-костинг переводится с японского как «усовершенствование маленькими шагами». Этот дословный перевод как нельзя лучше характеризует данный метод, суть которого постепенное изменение производства. Вначале снижаются затраты на этапе производства, что приводит к повышению прибыли за счёт установления запланированного уровня себестоимости. Кайдзен-костинг в японской модели управленческого учёта параллельно с Таргет-костингом. Обе модели направлены на достижение целевой себестоимости: первая задействована на этапе производства, вторая – проектирования нового продукта. Если на этапе проектирования разница между сметной и целевой себестоимостью составляет до 10%, то принимается решение о начале производства такого изделия с расчетом на то, что 10% будут ликвидированы в процессе производства методами Кайдзен-костинга. Такой процесс называется кайдзен-задачей и затрагивает всю иерархическую систему предприятия: от руководства до рядового персонала. Выполнение кайдзен-задачи поощряется руководством [6,10].

Таблица 4 – Достоинства и недостатки метода Кайдзен-костинг

Достоинства	Недостатки
В системе Кайдзен вовлечены все сотрудники, что позволяет вести наблюдение за всем процессом производства. Улучшение на всех уровнях управления ведёт к сокращению отходов в каждом процессе и минимизации потерь ресурсов.	Необходима мотивация сотрудников и корпоративная культура, поддерживающая вовлеченность персонала в деятельность организации
Метод подразумевает немедленное решение проблем. Меры по противодействию предпринимаются каждым работником, что неизменно ведёт к высоким результатам и немедленному решению возникших проблем. Сокращается время выполнения производственных циклов, что способствует продуктивной работе.	На реализацию уходит сравнительно большое количество времени
Оптимальное использование. Быстрое решение проблем ведёт к слаженной работе и увеличивает скорость её выполнения. Оставшееся время используется для других усовершенствований, что способствует непрерывному циклу улучшений.	
Коллективное решение проблем и принятие решений позволяет команде работать сплоченно. Как следствие в коллективе меньше конфликтов и работа продвигается быстрее и слаженней.	

Организации, применяющие метод «Кайдзен», нацелены на долговременные стратегические преимущества.

Основные положения метода: 1. последовательное улучшение качества производства, 2. непрерывное совершенствование процессов и систем предприятия, 3. увеличение степени удовлетворенности покупателей.

Лучшая практика (в английской терминологии best practice) – метод, ориентированный на получение высших результатов. Применение этой концепции возможно после изучения и использования успешного опыта, выявленного в ходе самостоятельного изучения или заимствованного из других источников [7,8].

Таблица 5 – Достоинства и недостатки метода Лучшая практика (Best practice)

Достоинства	Недостатки
Изучение истории развития собственной компании	Применение практики, использованной другими предприятиями, не всегда несёт положительный характер
Изучение опыта других организаций	Практику собственного бизнеса в прошлом не всегда можно адаптировать под современную ситуацию
Применение проверенных временем знаний	
Работа с материалом, прошедшим оценку	
Достижение высоких результатов	

Как итог, поиск и внедрение лучших практик внутри компании, то есть внутренний бенчмаркинг, – очень важный инструмент, способный существенно увеличить эффективность вашей деятельности. Важно отметить, что

наиболее хороших результатов можно добиться, если использовать достижения собственной компании, открыв лучшие практики внутри производства. Внедрение такого метода будет осуществляться легче и придаст дополнительную мотивацию рабочему процессу.

Качество обслуживания — это один из важнейших показателей рентабельности гостиничного предприятия, объект планирования, управления и анализа. основополагающим элементом в индустрии гостеприимства является качество предоставляемых услуг.

В ЗАО «ГК Астория» для поддержания качества услуг на высоком уровне используются стандарты Leading Quality Assurance.

Таблица 6 – Достоинства и недостатки метода управления качеством ЗАО ГК «Астория»

Достоинства	Недостатки
Проверенная система стандартов, используемых отелями высшего класса по всему миру	Риск появления заученных фраз
Чёткое описание и пояснение стандартов, упрощающих работу	При большом объеме работы теряется элемент индивидуального общения
Постоянное обновление и адаптация под современный рынок	В некоторых ситуациях стандарты неприменимы
Ориентация на индивидуальный подход	
Проработанные перечни стандартов с инструкциями для всех подразделений	

В поддержании качества гостиничной услуги всегда нужно помнить о нестандартных ситуациях и необходимости импровизации, выходящей за грани стандартов и профессиональных текстов. Систем управления качеством на современном этапе бизнеса множество. В ходе их изучения можно найти много схожих моментов, так как все они направлены на улучшение деятельности организации, росту её прибыли и повышению качества предоставляемых услуг.

Скорость внедрения систем зависит от состояния производства на данном этапе, персонала, а также политики организации. Если в современных компаниях перемены приветствуются и производство не стоит на месте, на предприятиях старого типа должно понадобится время, чтобы приновить систему управления качеством к специфике данной компании. Грамотное изучение систем управления качеством помогает стабилизировать работу компании, снизить её затраты и привести к росту производительности труда.

**Список использованных источников:**

1. StandartGOST.ru - открытая база ГОСТов, URL: [http://standartgost.ru/g/%D0%93%D0%9E%D0%A1%D0%A2\\_ISO\\_9000-2011](http://standartgost.ru/g/%D0%93%D0%9E%D0%A1%D0%A2_ISO_9000-2011)
2. Измествьева Е. Что такое методология «Шесть сигм», и как НКО могут использовать этот подход для того, чтобы достигать лучших результатов в своей деятельности. <https://te-st.ru/2015/10/07/lean-six-sigma/#.VhkGbaqN0kU.vk>
3. Полякова А.Г. Оценка качества социально-экономического пространства региона. Вестник Челябинского государственного университета. 2011. № 6. С. 59-65.
4. Шарафанова Е.Е. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ГОСТИНИЧНЫХ КОМПЛЕКСОВ. монография / Е.Е. Шарафанова; научный редактор И.Н. Гаврильчак; Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики. Санкт-Петербург, 2005.
5. Leading Quality Assurance, URL: <https://www.leadingquality.com/default.aspx>
6. Печерица Е.В., Шевченко М.И. ВЛИЯНИЕ КАЧЕСТВА УСЛУГ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ГОСТИНИЦ КЛАССА 4-5 ЗВЕЗД САНКТ-ПЕТЕРБУРГА. Печерица Е.В. монография / Е. В. Печерица, М. И. Шевченко ; М-во образования и науки Российской Федерации, Санкт-Петербургский гос. ун-т сервиса и экономики (СПбГУСЭ). Санкт-Петербург, 2011.
7. Печерица Е.В. СООТНОШЕНИЕ ЦЕНА/КАЧЕСТВО НА ГОСТИНИЧНЫЕ УСЛУГИ. СРАВНЕНИЕ РОССИЙСКОГО И ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА. В сборнике: Культура и сервис: международный туризм как глобальная проблема современности Сборник материалов III Международной научно-практической конференции. Составители: Васильев М.И., Мышьякова Н.М.. 2011. С. 128-132.
8. Печерица Е.В. КАТЕГОРИЗАЦИЯ И ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ. монография / Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономки. Санкт-Петербург, 2010.
9. Печерица Е.В. ЗНАЧЕНИЕ КАЧЕСТВА УСЛУГ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА, ОПРЕДЕЛЕНИЕ, СУЩНОСТЬ И ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА УСЛУГ. В сборнике: Роль туризма в обеспечении устойчивого социально-экономического развития Материалы международной научно-практической конференции. 2010. С. 315-318.
10. Печерица Е.В., Кривошеин А.Н. КАЧЕСТВО И ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ УСЛУГ ГОСТИНИЦ И ДРУГИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОСТИНИЧНОГО КОМПЛЕКСА. В сборнике: Качество услуг и психологические проблемы малых коллективов сборник научных статей. Институт эргономики и социально-экономических технологий. Тверь, 2005. С. 11-14.
11. Печерица Е.В. СОЗДАНИЕ И РАЗВИТИЕ ГОСТИНИЧНЫХ КЛАСТЕРОВ В РЕГИОНЕ. Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2012. № 2 (12). С. 93-99.

### **Інвестиції у розвиток персоналу як чинник підвищення ефективності діяльності підприємства**

На сучасному етапі розвитку та функціонування бізнесу основою успіху підприємства є не лише високі технології і матеріальний чи фінансовий капітал, а значною мірою люди, їх потенціал, професійні характеристики. Такі тенденції розвитку підприємницької діяльності настановлюють керівників на усвідомлення вагомості розвитку персоналу на підприємстві, як важливого резерву підвищення ефективності його діяльності, що впливає на його конкурентоспроможність, визначає напрями подальшого розвитку організації. Необхідність розвитку, зокрема підвищення кваліфікації та перекваліфікації, персоналу вітчизняних підприємств пояснюється інтернаціоналізацією вимог та стандартів до персоналу, глобалізаційними та інтеграційними чинниками діяльності підприємств, що зумовлені інтеграцією економіки України у світові економічні процеси тощо.

Важливим аспектом у вирішенні проблеми розвитку персоналу підприємства є саме інвестиційна діяльність. Оскільки, інвестиції у розвиток людських ресурсів є одним із основних чинників збільшення продуктивності, подолання кризових явищ та досягнення високих темпів економічного зростання. Підприємства, що постійно займаються питаннями інвестування у розвиток персоналу, відзначаються високим рівнем прибутковості, фінансової стійкості та швидко здобувають вагомі конкурентні переваги. Прикладами систематичного інвестування розвитку персоналу є такі успішні компанії, як «Кока-Кола Беверіджиз Україна», «General Motors Corporation», «Ford», «Chrysler» тощо. Так, компанія «Кока-Кола Беверіджиз Україна» витрачає на тренінги понад 10 млн.грн. щороку [1]. З середини 90-х років ХХ ст. на професійно-технічну підготовку кадрів корпорація «Ford» витрачає 25 % своїх капіталовкладень, «Chrysler» – 35 % [1]. Під час аналізу тенденцій інвестування промислових підприємств у людський капітал в Україні було виявлено, що основною базою, де здійснюється професійний розвиток та перепідготовка працівників є рівень виробництва. Тобто, на вітчизняних підприємствах переважає внутрішній професійний розвиток та перепідготовка, що здебільшого обумовлюється специфікою виробництва більшості сучасних українських промислових підприємств. Аналіз наукових джерел свідчить, що основними перешкодами на шляху до ефективного інвестування розвитку персоналу вітчизняних підприємств, окрім сучасної політичної та економічної ситуації в країні, є:

- недооцінка багатьма керівниками (роботодавцями) ролі та значення професійного навчання у забезпеченні ефективної діяльності підприємства;
- недосконалість чинного законодавства та відсутність комплексної державної політики у сфері розвитку персоналу на підприємстві;
- недостатні обсяги фінансових ресурсів вітчизняних підприємств, що не дозволяють достатньою мірою здійснювати витрати на навчання;
- постійне зростання цін на освітні послуги;
- використання багатьма підприємствами застарілих технологій;
- відсутність стимулів роботодавців до здійснення безперервного професійного навчання персоналу;
- відсутність на українських підприємствах багатофункціональних служб управління персоналом.

Необхідність інвестування розвитку персоналу в сучасних умовах функціонування підприємств зумовлена цілим рядом об'єктивних причин, основними з яких є:

1. Зростання вартості освіти, прискорення темпів науково-технічного прогресу та модернізація виробництва, що призводить до зростання вартості робочої сили як виробничих ресурсів на ринку праці.

2. Підвищення рівня конкурентного тиску на вітчизняні підприємства, що змушує їх здійснювати постійний пошук резервів зниження виробничих витрат, що може бути досягнуто лише шляхом більш ефективного використання живої праці.

3. Процес постійної модернізації та технологічні зміни виробництва, які вимагають від працівника постійно оновлювати власні знання, набувати нових навичок, вмінь. Останнім часом на провідних промислових підприємствах України сформувалася тенденція до набуття працівниками полівалентної кваліфікації, що дозволяє підприємству одночасно підвищити ефективність виробництва та скоротити витрати на утримання надлишкової чисельності працівників.

4. Глобалізаційні процеси вимагають від конкурентноздатних підприємств застосування нових прогресивних методів та підходів до управління не тільки виробництвом, збутом, фінансовими результатами, а й розвитком персоналу, координації діяльності всіх підрозділів підприємства.



5. Досягнення або утримання статусу соціально-відповідального підприємства, та, у першу чергу, відповідальність перед власними працівниками за можливості їх постійного професійного розвитку.

З огляду на вище сказане, слід виділити два пріоритетних засоби інвестування в персонал: підвищення кваліфікації та стимулювання персоналу з урахуванням їх індивідуальних особливостей. Інвестиції такого типу дозволяють збільшити прибуток і вартість бізнесу. З огляду на суми бюджету на інвестиції в людські ресурси, компанії повинні ефективно використовувати виділені кошти. Надання ліцензій, сертифікатів, проведення регулярних занять для розвитку професійних навичок стають вкрай важливим елементом для підтримки конкурентоспроможності компанії.

Як показує зарубіжний досвід в сфері інвестування в розвиток персоналу, дієвим механізмом, що уможливило стимулювання інвестицій в людський капітал є механізм соціального партнерства. В даному механізмі роль держави, як соціального партнера, полягає у формуванні довгострокової політики, яка б створювала сприятливе середовище для суттєвих інвестицій з боку роботодавців, працівників, інших зацікавлених сторін і сприяла б їй забезпеченню на засадах соціальної справедливості. У свою чергу, підприємства повинні створити ефективну систему управління проектами з підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації персоналу. Наймані працівники, як соціальні партнери, зобов'язані здійснювати частину витрат на власний розвиток та ефективно використовувати його результати.

Таким чином, найбільш перспективним напрямом інвестування коштів підприємства є інвестиції у людський капітал, що безпосередньо пов'язано з розвитком персоналу. Тому суттєвим важелем активізації інвестиційних процесів та підвищення ефективності інвестицій у заходи з розвитку персоналу на вітчизняних підприємствах є використання засобів соціального партнерства, що передбачає поєднання зусиль держави, підприємств та найманих працівників.

#### Список використаних джерел:

1. Подра О. П. Інвестиції в професійне навчання як інструмент накопичення специфічного людського капіталу / О. П. Подра // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка» Випуск 5/2. – 2011. – С. 126-132.

**Невмержицька О.В.**, студентка 4 курсу, група 4Т

Науковий керівник: **Головко Л.В.**, к.е.н., доцент

*Інститут природничо-географічної освіти та екології*

*Національний педагогічний університет ім. М.П. Драгоманова (м. Київ, Україна)*

e-mail: lenanev16111994@mail.ru

### Основні аспекти управління якістю надання туристичних послуг

Проблема якості серед великої кількості економічних та соціальних проблем, що вирішуються у теперішньому суспільстві, набуває особливого значення. В цій проблемі знаходить відображення ефективність виробництва, ступінь задоволення потреб споживачів, розвиток зовнішньоекономічних зв'язків.

Згідно UNWTO, якість у туризмі трактується як елемент якості життя під час тимчасового перебування туристів поза місцем постійного проживання, виконання за встановленою і прийнятною ціною будь-яких бажань і сподівань клієнта, які не суперечать законодавству, при одночасному дотриманні вимог безпеки, гігієни, доступності туристичних послуг та гармонії людського і природного середовища. При цьому, відповідно до поданого визначення, якість не залежить тільки від рівня надання послуг, але пов'язана з необхідністю врахування людського та природного середовища [3].

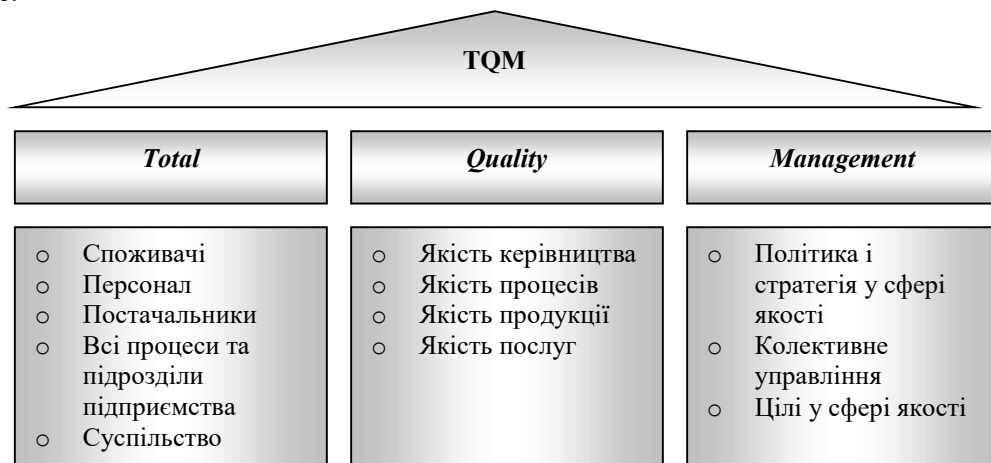
Протягом останніх 2010-2014 років широке розповсюдження отримали стандарти ISO серії 9000, в яких відображено міжнародний досвід управління якістю продукції на підприємстві. Відповідно до цих документів і виділяється політика в галузі якості – система якості, яка включає забезпечення, поліпшення та управління якістю продукції. Слід підкреслити, що саме завдяки розробленню стандартів й контролю відповідності підприємств туристичної сфери встановленим нормативам, держава здійснює регулювання туристичної діяльності, гарантуючи якість і безпеку обслуговування клієнтів на об'єктах туристичної інфраструктури.

Концепція TQM (Total Quality Management), як комплексна система управління якістю, є найпопулярнішою серед туристичних підприємств. За своєю суттю, TQM – це підхід до управління закладом, націлений на якість, базується на участі всіх її членів і спрямований на досягнення довготривалого успіху через задоволення споживачів і прагнення користі для всіх членів закладу і суспільства (схема 1.) [1].

Слід також відмітити, що система TQM включає два механізми. Перший – контроль якості (Quality Assurance) – підтримує необхідний рівень якості і полягає в наданні компанією певних гарантій, що дають клієнтові впевненість у якості даного товару або послуги. Другий – підвищення якості (Quality Improvements) – припускає, що

рівень якості необхідно не тільки підтримувати, але і підвищувати, відповідно піднімаючи і рівень гарантій. В результаті злагодженої дії даних механізмів можна вдосконалювати і розвивати бізнес.

Таким чином, використовуючи систему TQM в управлінні, менеджер ставить за мету досягти довгострокового успіху шляхом максимального задоволення запитів споживачів, співробітників і суспільства. Варто виокремити тактичні засоби, за допомогою яких успішно впроваджується у життя система TQM: попередження причин дефектів; притягнення співробітників в діяльність покращення якості; активне стратегічне управління; безперервне вдосконалення якості продукції і процесів; використання наукових підходів в рішенні задач; регулярна самооцінка тощо.



**Схема 1. Сутність поняття управління якістю**

З метою інтеграції у світовий ринок, необхідно працювати по його правилах не тільки в частині технології виробництва, але й в області управління всього підприємства. Поряд з технологічними можливостями, підприємства повинні демонструвати позитивний вплив своєї діяльності на сучасне суспільство, питання довгострокової стратегії, екології, охорони праці, соціальної відповідальності, інформаційній безпеці, фінансовій стійкості, управління персоналом, логістики тощо.

Вивчаючи підходи до вимірювання показників якості туристичних послуг можна виокремити основні параметри оцінки якості та споживчої цінності туристичних послуг, до яких належать показники, що визначають технічну, функціональну та етичну цінність окремих видів послуг і комплексного туристичного продукту та показники їхньої суспільно необхідної вартості.

Основними **показниками технічної якості** туру є:

1. патентно-правові (наявність ліцензії, інших документів);
2. безпечність туру (окремих послуг);
3. відповідність умов обслуговування санітарним вимогам;
4. відповідність категорій засобів розміщення рівню комфортності обслуговування.

Основними **показниками функціональної якості** можуть бути:

1. ступінь досягнення мети подорожі, культура обслуговування у засобах розміщення;
2. психологічна атмосфера туру, взаємовідносини з обслуговуючим персоналом та учасниками туру;
3. якість харчування та культура ресторанного обслуговування;
4. фахова презентація екскурсійної програми, ставлення місцевого населення;
5. зручність та швидкість транспортного обслуговування на маршруті.

До **показників етичної якості** відносять громадську думку та думку конкретних споживачів послуг (реальних та потенційних) щодо можливості досягнення мети подорожі та якості туристичного обслуговування [4].

Виходячи з вищезгаданих показників оцінки якості та цінності послуг, слід підкреслити, що розуміння поняття якості як сукупності чинників, що її описують, є вихідним пунктом до визначення сфери ознак, які можуть характеризувати рівень якості туристичних послуг. Однак, це будуть ознаки, які мають здатність заспокоювати констатовані потреби споживачів, одночасно пов'язаних із формуванням споживчої вартості певної туристичної послуги.

Інструментами вимірювання якості туристичних послуг є: стандарти; технічні та товарні норми; гарантії, гарантійні витрати; культура обслуговування; забезпечення прав споживачів; вирішення спорів, проте найважливішими параметрами вимірювання якості послуг є – швидкість реалізації, безпека послуг (технічна, організаційна, фінансова) та цінова доступність. Проблему якості в туризмі, як можна відмітити, необхідно

аналізувати стосовно ознак власне туристичної послуги та якості обслуговування клієнта. Не можна не погодитись із думкою, що сподівання клієнта щодо якості послуг залежать саме від: індивідуальних потреб особистості; попереднього досвіду клієнта; обміну досвідом між клієнтами; зовнішньої комунікації (оголошення, реклама, участь у туристичних заходах) та формування іміджу фірми. Досліджуючи діяльність підприємств з надання туристичних послуг, таких як «Join UP!», «Natali Tours», «Mouzenidis Travel», «TUI», «Феєрія» тощо, необхідно зазначити, що вони використовують такі ознаки якості, які турист зможе розпізнати та оцінити, а саме:

- *відповідність* – реалізація такої послуги, яку пропонують туристу (згідно з програмою і термінами), і будь-які відхилення, які вимагають погодження з туристом;
- *професіоналізм* – ввічливість, комунікативність, уміння і досвід з надання послуг;
- *враження і відчуття* – пов'язані зі стандартом оснащення об'єкта й естетикою місця перебування, у тому числі околиці;
- *відповідальність* – швидке реагування на відхилення й помилки, комплексне обслуговування від моменту укладення угоди, що здійснюється завдяки контролю її реалізації та можливих претензій;
- *орієнтація на клієнта* – індивідуальний підхід до туриста і його потреб, бажання надати будь-яку допомогу.

Аналізуючи вищесказані ознаки, можна стверджувати, що забезпечення відповідного рівня якості туристичної послуги вимагає узагальнення бажань клієнтів, їх реалізації та порівняння реального стану задоволення потреб клієнта та стану, на який він очікує. Вибрані критерії оцінки якості на прикладі інформаційних, екскурсійних послуг та туристичного супроводу подано у табл. 1.

Таблиця 1.

Основні критерії оцінки якості туристичних послуг

<i>Група критеріїв</i>	<i>Характеристика критеріїв</i>
Матеріальна інфраструктура (зручність та естетика оточення)	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Оснащення об'єкта, туристичного автобуса тощо,</li> <li>○ Розташування.</li> </ul>
Надійність послуг	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Чесність посередника послуг ,</li> <li>○ Достовірність інформації ,</li> <li>○ Точність (ретельність) інформації,</li> <li>○ Терміни пропозиції послуг,</li> <li>○ Повторюваність ознак послуг (у кожному випадку їх надання).</li> </ul>
Відповідальність надавача послуг та готовність їх надавати	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Швидкість надання послуг,</li> <li>○ Час й відповідне реагування на бажання клієнтів,</li> <li>○ Ефективність виконання бажань,</li> <li>○ Уміння догоджати клієнтам,</li> <li>○ Тактовність та збереження таємниць.</li> </ul>
Вірогідність і безпека послуги	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Фаховість надання послуги,</li> <li>○ Компетентність виробника послуг,</li> <li>○ Відповідальність виробника послуг,</li> <li>○ Ввічливість і гречність,</li> <li>○ Безпека клієнта,</li> <li>○ Довіра до підприємства, яке надає послуги (чесність).</li> </ul>
Знання потреб клієнта	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Уміння ідентифікувати потреби й сподівання клієнтів,</li> <li>○ Невимушене встановлення зв'язків через надавачів послуг,</li> <li>○ Розуміння проблем клієнтів.</li> </ul>

Джерело: Кудла Н. Є. Менеджмент туристичного підприємства: Підручник / Н.Є. Кудла. – К.: Знання, 2012. – 343 с.

Дослідження культури обслуговування клієнта є проблемою, яку визначають за допомогою спеціальних методів маркетингових досліджень (дослідження думок споживачів) – **SMART**. Цей метод дає змогу детально визначити та оцінити рівень важливості якісних ознак, які пов'язані з обслуговуванням клієнтів. Практичне використання методу ґрунтується на анкетному опитуванні клієнтів, які дають відповіді на запитання [2]:

1. Які ознаки наданих послуг клієнт вважає суттєвими?
2. Якою мірою клієнт виказує задоволення з наданих послуг?
3. Які ознаки послуг є більш, а які менш важливими?
4. Яка думка клієнта про послуги, що надаються ринковими суб'єктами?

На основі проведених досліджень стає зрозуміло, що багато туристичних операторів та агентств, таких як «Mouzenidis Travel», «Аккорд-тур», «Пилигрим-М», «Гамалія» тощо, визначають основні ознаки, що пов'язані з наданням послуг, під час безпосередніх інтерв'ю, а також під час дискусій у групах споживачів. Використання цього

методу задля дослідження культури обслуговування є найбільш доцільним, адже від не вимагає великих затрат часу та займатись опитуванням можуть самі ж туристичні представники. Цей метод також виокремлює головні ознаки якості обслуговування клієнтів суб'єкта надання послуг (туристична агенція, центр туристичної інформації), такі як: час очікування на послугу, час обслуговування, кількість робочих місць, ввічливість персоналу, надання інформації персоналом, кваліфікацію персоналу, легкість досягання місця тимчасового перебування, естетику місця відпочинку, можливість безпосереднього контакту з персоналом, різноманітність асортименту, листівки й рекламні матеріали, зручний час роботи, організацію роботи, зовнішній вигляд персоналу, декорації тощо. Слід підкреслити, що саме на основі зауважень і побажань туристів покращується рівень надання послуг й обслуговування клієнтів завдяки ідентифікації ознак.

Отже, в умовах глобального ринку, в який інтегрується економіка України, для підприємств, що прагнуть досягти сталого положення на ринку, обов'язково необхідне впровадження менеджменту, який забезпечує переваги перед конкурентами в питаннях якості, ціни, дотримання термінів постачання та за іншими критеріями. При цьому властивість мінливості ринку вимагає, щоб система якості була гнучкою, могла змінюватись і мала здатність пристосовуватись до змін ринку. Можна впевнено стверджувати, що саме ефективне й послідовне застосування управління якістю туристичних послуг створює істотно нові можливості щодо покращення надання послуг та задоволення клієнта, збільшення продуктивності, зменшення витрат та підвищення конкурентоспроможності на ринку послуг.

Визначення якості туристичних послуг полягає у проведенні аналізу багатьох аспектів взаємопов'язаних елементів туристичного продукту. Ступінь відчутого задоволення залежить, з одного боку, від властивостей ознак придбаної послуги, а з іншого – від сподівань клієнтів. У процесі дослідження якості варто враховувати пізнання потреб і вимог, а також пропозиції й думки клієнтів. Лише за таких умов можна говорити про ознаки створеного продукту виробником послуг та про ідентифікатори якості, які сприймає клієнт. Ознаки продукту можуть формуватись перед, під час і після процесу надання, що дає змогу керувати цим процесом. Ідентифікатори якості зумовлюють оцінку продукту клієнтом у процесі надання або після його завершення. Це означає, що чим точніше описати процес надання послуги, тим більшою буде вірогідність формування й упорядкування передумов забезпечення їх високої якості. Отже, продавець послуг зможе задовольнити потреби відповідно до сподівань клієнта, котрий, в свою чергу, досягне певної користі через задоволення.

#### Список використаних джерел:

1. Концепція TQM [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://skaz.com.ua/cultura/1128/index.html>
2. Котлер Ф. Маркетинг, гостеприимство, туризм / Ф. Котлер, Дж. Боуэн, Дж. Мейкенз. – М.: Юнити, 1998. – 253 с.
3. Кудла Н.С. Маркетинг туристичних послуг: навчальний посібник / Н.С. Кудла. – К.: Знання, 2011. – 351 с.
4. Кудла Н.С. Менеджмент туристичного підприємства: підручник / Н.С. Кудла. – К.: Знання, 2012. – 343 с.

**Недєй А.О.**, студентка 5 курсу,  
група УП-112, факультет життєдіяльності,  
природокористування і туризму

**Холодницька А.В.**, к.е.н., доцент

*Навчально-науковий інститут управління та адміністрування  
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)  
e-mail: rohodvkin@list.ru*

#### **Зарубіжний досвід підвищення продуктивності праці та можливості його використання вітчизняними підприємствами**

На сьогодні стан економіки в Україні характеризується недосконалістю трудового законодавства, нестабільністю зовнішнього середовища, залежність від іноземних інвесторів і кредиторів, дефіцитністю внутрішніх екстенсивних факторів зростання. Процеси інтеграції та глобалізації країни вимагають від підприємств забезпечення високого рівня конкурентоспроможності. За умови переходу на інноваційну модель розвитку, впровадження сучасних технологій та техніки, виробництво продукції повинно відповідати світовим стандартам.

Будь-яке підприємство націлене на отримання прибутку за рахунок зростання продуктивності праці та ефективності роботи трудового колективу, оскільки це призведе до скорочення витрат робочого часу на одиницю продукції, збільшення обсягів товарообороту без зміни чисельності працюючих.

Продуктивність праці є головною умовою розвитку продуктивних сил країни і основним джерелом підвищення реального доходу, що призводить до збільшення валового національного продукту. Цей показник

характеризує не тільки ступінь використання трудових ресурсів на підприємстві, але й рівень ефективності всієї ринкової системи в цілому, розвиток суспільства та рівень добробуту населення країни.

Згідно з рекомендаціями Міжнародної організації праці (МОП), продуктивність праці – це ефективність затрат конкретної праці, яка визначається кількістю продукції, виробленої за одиницю робочого часу, або кількістю часу, витраченого на одиницю продукції [1].

На думку О.А. Грішнєвої, продуктивність праці — це показник її ефективності, результативності, що характеризується співвідношенням обсягу продукції, робіт чи послуг, з одного боку, та кількістю праці, витраченої на виробництво цього обсягу, з іншого [4, с. 256].

Г.Т. Завіновська розглядає продуктивність як ефективність використання ресурсів — праці, капіталу, землі, матеріалів, енергії, інформації — під час виробництва різних товарів і надання послуг [5, с.43].

Отже, продуктивність праці передбачає постійне покращення економічної діяльності населення, знаходження можливості плідно працювати, виробляти більше якісніших благ при тих самих або й менших затратах праці.

У довгостроковій перспективі зростання продуктивності праці є економічним чинником, що сприяє поліпшенню рівня життя для населення через створення можливості споживання товарів і послуг. З ростом продуктивності праці, підприємство в змозі виробити все більше і більше товарів і послуг за той же час.

Зарубіжний досвід свідчить про те, що індустріально розвинені країни світу постійно виявляють резерви зростання продуктивності праці, які в майбутньому дозволять знизити витрати виробництва, підвищити конкурентоспроможність підприємства на світовому ринку, збільшити прибуток.

На продуктивність праці впливає безліч чинників. Одні фактори - збільшують продуктивність в довгостроковому періоді (розвиток технологій, який знижує потребу в робочій силі при виробництві товарів і послуг або збільшує кількість продукції, що випускається без збільшення використання робочої сили). Інші чинники, які мають відношення, як до короткострокового, так і до довгострокового збільшення продуктивності, - це організація виробничої діяльності та управління нею. Всі перераховані вище фактори, крім культурних факторів і факторів навколишнього середовища, а також дій уряду, залежать від керівництва.

Управління продуктивністю праці на підприємстві — це фактично частина загального процесу управління підприємством, що включає в себе планування, організацію, мотивацію, управління, контроль і регулювання. Ця робота ґрунтується на постійному аналізі співвідношення корисного ефекту від певної трудової діяльності, з одного боку, і витрат на цю діяльність — з іншого [2, с.256].

Розглянемо моделі управління продуктивності праці: японська і американська.

Продуктивність праці в Японії відіграє особливу роль і знаходиться в центрі всіх факторів і механізмів розвитку японської економіки. Усі японські системи підготовки та розвитку персоналу безпосередньо взаємопов'язані з продуктивністю праці. Від продуктивності праці залежить успіх найму, а потім - напрямок ротації і просування працівника по службовим сходам. Також, продуктивність праці становить основне, вирішальне утримання системи репутацій, так як тісно взаємопов'язана з сумлінним ставленням до роботи. Якість та ефективність праці відображається на показниках продуктивності. Безпосередньо залежить від продуктивності праці і заробітна плата. Дослідженням проблем продуктивності праці в Японії займаються висококомпетентні організації. Найбільш популярні з них - Міністерство праці Японії, Японська асоціація МОП, ЯЦПСЕР, основним завданням яких є здійснення заходів щодо державної підтримки напрямів підвищення продуктивності праці.

Особливістю японської моделі управління є її орієнтованість на людські ресурси. Японська модель менеджменту забезпечує гармонійну взаємозв'язок між виробництвом, збутом і потоком фінансів. Японська модель управління зводиться до оптимізації методів роботи: визначення та аналіз проблеми, створення нових методів роботи (інструкцій), адаптація умов і нормативів праці, залежно від роботи персоналу. Система стимулювання праці в японській моделі розвинена на високому рівні: публічне визнання заслуг, соціальні програми тощо. Також для японської культури характерно ощадливість і економність, яке нерозривно пов'язане зі створенням високоякісної продукції.

Виділяють три основних принципи, пов'язаних з продуктивністю по - японськи:

1. Принцип розширення найму - підвищення продуктивності в кінцевому рахунку означає розширення найму, а щодо тимчасово надлишкової робочої сили у співпраці держави і приватного сектора вживаються необхідні заходи щодо запобігання безробіттю.

2. Принцип взаємодії співробітників і адміністрації - конкретні способи підвищення продуктивності розрізняються залежно від ситуації на кожному підприємстві, але працівники і адміністрація спільно займаються їх вивченням і здійснюють взаємодію.

3. Принцип справедливого розподілу результатів - результати підвищення продуктивності підлягають справедливому розподілу між керівництвом підприємства, їх працівниками, а також споживачами, відповідно до ситуації в національній економіці [3].

У сучасних умовах рух за продуктивність в Японії досяг значних успіхів. Однак, воно не зупиняється на досягнутому, а розвивається, ставлячи перед собою наступні цілі та завдання: підвищення продуктивності

напередодні епохи «старості», зростання її на рівні підприємств і поглиблення взаєморозуміння між працівниками та підприємцями, а також спільного володіння інформацією, подальша робота з передачі технологій підвищення продуктивності.

На відміну від японського підходу, пов'язаного з безперервною та комплексною оптимізацією методів роботи, для американської традиції характерна зворотна послідовність: спочатку визначається максимально досяжна мета чи результат в термінах продуктивності та якості, а потім реалізуються заходи по досягненню цього результату. В основі лежить система вимірювання та бенчмаркінгу. Одним з найпоширеніших показників вимірювання є загальна ефективність обладнання (overall equipment effectiveness), що показує, наскільки ефективно використовуються основні виробничі фонди. Цей показник складається з трьох складових: доступність, продуктивність і якість. Після постановки цілей виявляють причини проблем і планують зміни. В якості причин можуть виступати: неправильна розстановка обладнання, зайві або, навпаки, недостатні потужності на одному з етапів виробництва, неправильна послідовність операцій, неоптимальна чисельність або розподіл обов'язків і т.д. Не у кожного менеджера вистачає знань і досвіду, а часом і часу для того, щоб провести всі необхідні заміри. Саме в американській традиції часто зустрічаються виділені служби якості або відділи нормування праці, в той час як на багатьох японських підприємствах ці функції виконуються працівниками основних виробничих підрозділів. Органи, які відповідають за підвищення продуктивності праці – це Бюро статистики праці, Міністерство праці, Американський центр продуктивності, об'єднуючим завданням яких є розроблення і впровадження програм з управління продуктивністю праці для підприємств [3].

Також серед міжнародних організацій, пов'язаних із проблемами продуктивності праці, можна виділити такі: організації, що функціонують у складі ООН – МОП, ЮНЕСКО, ЮНІДО, Програма розвитку ООН; міжурядові регіональні економічні установи; регіональні організації, діяльність яких безпосередньо пов'язана з підвищенням ефективності виробництва і його стимулюванням у країнах, що входять в дані організації, такі як Європейська асоціація національних центрів продуктивності; Азіатська організація продуктивності; міжнародні професійні об'єднання, діяльність яких пов'язана з галуззю управління, організації праці та виробництва, аналізу трудових функцій, формування кадрів управління тощо [6].

Отже, ідея японського підходу: створення культури безперервних поліпшень, навчання працівників необхідним методам праці, розраховуючи на відповідальний, командний підхід до змін і на підпорядкування правилам, прийнятим в колективі. Американський підхід розрахований на іншу, управлінську культуру: набагато більш персональну, залежну від рішень конкретних людей.

На основі аналізу зарубіжного досвіду управління продуктивністю праці, можна виділяти такі напрями її підвищення на підприємствах:

1. Зростання технічної й економічної співпраці між різними країнами для поширення сучасних методів управління і нових інформаційних технологій, що буде сприяти необхідності створити всебічні підходи до оцінки і вимірювання продуктивності праці.
2. Необхідність порівняння економічних показників між підприємствами, галуззями, країнами, що передбачає вдосконалення статистичної бази даних, їх обробки та систематизації.
3. Створення в Україні інститутів продуктивності та співпраця їх з міжнародними організаціями за для обміну досвідом та інформацією про проблеми, методи вимірювання продуктивності праці, програми підвищення тощо.
4. Удосконалення управління, організації виробництва та праці, що призведе до збільшення обсягів виробництва і зменшення витрат на виробництво.
5. Розроблення плану використання резервів підвищення продуктивності праці, який повинен включати конкретні заходи і терміни їх реалізації, передбачити фінансування витрат на ці заходи й очікуваний економічний ефект від їх впровадження.
6. Розроблення систем оплати праці, мотивації працівників підприємства, контроль за дисципліною праці.
7. Удосконалення техніки і технологій відповідно до сучасності.

#### Список використаних джерел:

1. Рекомендації Міжнародної організації праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ilo.org.ua/>
2. Богиня Д. П. Основи економіки праці: навч. посіб. / Д. П. Богиня, О. А. Грішнова. — 3-тє вид. — К.: Знання-Прес, 2002. — 387 с.
3. Войтова В.М., Замлея А.Т. Методи і моделі управління продуктивністю праці: аналіз світового досвіду // Російське підприємство. - 2013. - № 4 (226). - С. 80-87. - <http://old.creativeconomy.ru/articles/28130/>
4. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Підручник. — 5-тє вид., оновлене. Затверджено МОН / Грішнова О.А. — К., 2011. — 390 с.
5. Завіновська Г. Т. Економіка праці: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2003. — 300 с.
6. Максютя В.В. Зарубіжний досвід управління продуктивністю праці та напрями підвищення її на підприємствах роздрібної торгівлі України// Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – № 1 (52). – с.216-218 – 2012.

**Немогай Н.В.**, к.т.н., доцент,  
**Мачульский Е.Г., Мороз А.А.**, студенты 4-го курса, группа 1272-Л  
 Факультет экономики и права  
 Кафедра маркетинга и логистики  
 Гомельского филиала Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)  
 e-mail: nikenmogay@tut.by

### Управление цепочками поставок: модульное представление и методологические подходы к разработке

Учитывая существенное влияние логистики и управления цепочками поставок (УЦП) на повышение эффективности деятельности предприятий в условиях мирового финансово-экономического кризиса (МФЭК) учреждения высшего образования (УВО) в странах бывшего СССР, в том числе Республике Беларусь, начинают подготовку специалистов в данной области. Указанное обуславливает необходимость обеспечения оперативного доступа к современным знаниям и «ноу-хау» в данной сфере. Этому может способствовать наличие отдельного модуля «Управление цепочками поставок (УЦП)» в единой учебно-методической модульной программе по циклу дисциплин «Маркетинг и логистика», разрабатываемой в Гомельском филиале Международного университета «МИТСО».

Если представить дисциплину «Управление цепочками поставок» в виде отдельного модуля, входящего в общую учебно-методическую программу «Маркетинг», то взаимосвязь его основных учебных элементов достаточно органично вписывается в схему, представленную на рисунке 1.

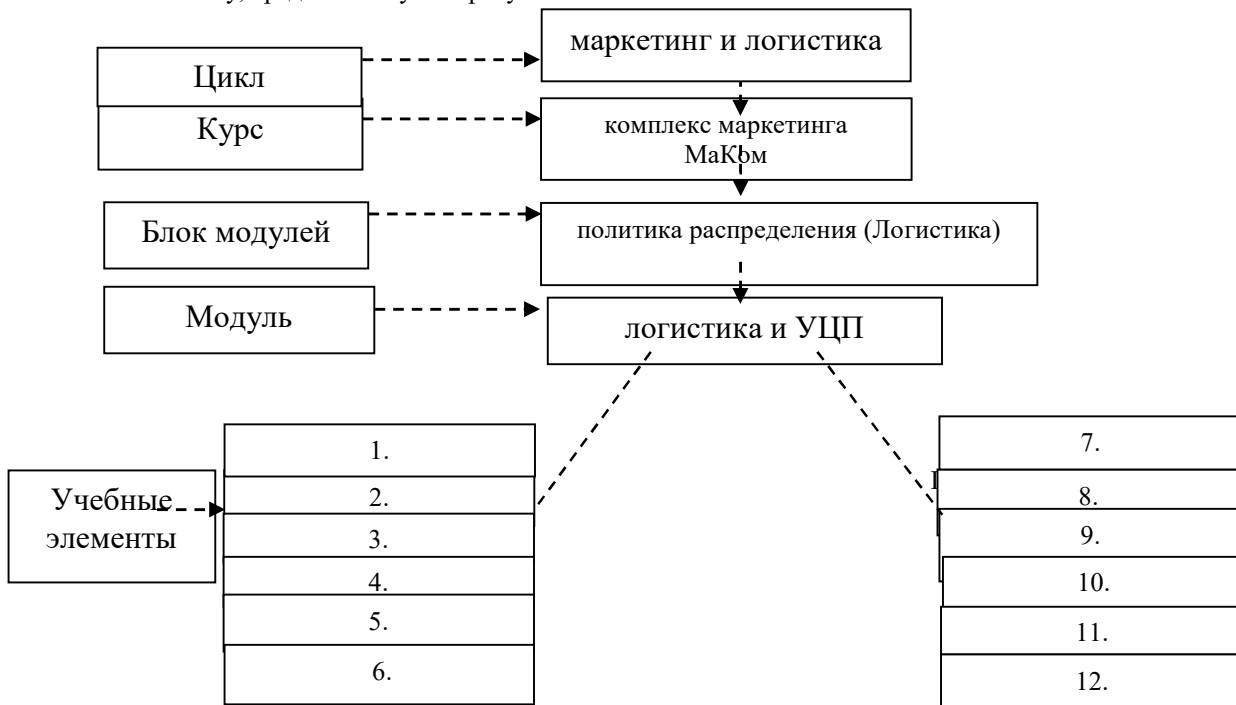


Рисунок 1 – Схема взаимосвязи учебных элементов в модуле УЦП

Модуль, используемый для того, чтобы в систематизированном виде представить основы УЦП и специфику их реализации в условиях стран бывшего СССР и РБ, состоит из двенадцати учебных элементов. Рассмотрим более подробно лишь те аспекты, которые представляют существенную трудность при изучении.

Теоретические основы концепции УЦП представлены в элементе № 1. Значительное внимание уделяется экономической сущности УЦП в современной кризисной экономике.

Рассматривается эволюция производственно-логистических концепций, а так же история развития УЦП. Достаточно подробно анализируется взаимосвязь УЦП и логистики. Приводятся основные понятия системы субконтрактинга и аутсорсинга, а так же классификация ЦП.

В данном элементе отмечается, что управление цепочками поставок (УЦП) – в зарубежных изданиях SupplyChainManagement (SCM) – как концепция маркетинга и логистики, основанная на оптимизации добавленной

ценности, в настоящее время активно внедряется в экономике промышленно развитых стран. Использование данной концепции в отечественной практике сдерживается тем, что ее теоретические аспекты освещаются преимущественно в переводных иностранных изданиях, написанных для условий сформировавшихся рыночных отношений 10 – 20 лет тому назад. Такие учебники и пособия должны использоваться с определенной долей допущения, в том числе с точки зрения последних редакций международных стандартов.

За основу при рассмотрении указанных вопросов взяты работы Джеймса Р. Стока и Дугласа М. Ламберта, а также Дональда Дж. Бауэрсокса и Дэвида Дж. Клосса [1,2,5,6].

Исходя из трудов данных специалистов, применительно к практике Республике Беларусь, в самом широком смысле под логистикой, понимается управление потоками продукции, финансов и информации. В свою очередь, УЦП рассматривается как управление потоками продукции, информации, финансов (т.е. логистика), а так же восемью ключевыми бизнес-процессами (восьми процессная модель).

Отличием предлагаемого подхода является то, что в современных условиях, с учётом международных рекомендаций (ИСО 9000:2008), целесообразно использовать модифицированную (усовершенствованную) концепцию SCM. Сущность данного подхода заключается в том, что все участники цепочек поставок (центральная компания (ЦК), а также поставщики, посредники и потребители) рассматриваются как открытые системы. При этом управление продуктовыми, финансовыми и информационными потоками, а также бизнес-процессами, представляет собой цикл Деминга-Шухарта (PDCA: планирование – P, деятельность – D, контроль – C и усовершенствование – A) [3,4].

Как известно, в соответствии с современными представлениями, любая открытая система состоит из двух блоков (частей): первого - внешнего окружения (вход, выход, обратная связь и связь с внешней средой); второго – внутреннего содержания (чёрного ящика) включающего пять подсистем (научного сопровождения, целевой, обеспечивающей, управляемой и управляющей) [3,4].

Широко используемый в управленческой деятельности цикл Деминга - Шухарта (PDCA: планирование – P, деятельность – D, контроль – C и усовершенствование – A) подробно описан в международных стандартах по качеству (ИСО-9000).

*В элементе № 2* значительное место здесь отведено бизнес-процессам в цепи поставок (ЦП). На основании общей модели концепции УЦП, осуществляется объектная и процессная декомпозиция ЦП. Варианты объектной декомпозиции: логистическая система (ЛС); подсистема (сеть); звено (канал); элемент (логистическая цепочка - ЛЦ). Варианты процессной декомпозиции: ЛС (ЛЦ); функциональная сфера логистики (ключевой бизнес процесс); логистическая функция (логистический бизнес-процесс); логистическая операция. Рассматривается интеграция бизнес-процессов в ЦП, анализируются ключевые и логистические бизнес-процессы, а так же логистические функции, связанные с операционной, координирующей и интегрирующей деятельностью. Логистическая операция рассматривается как действие (или совокупность действий), связанное с реализацией потоков в рамках существующей ЦП. Приводятся сведения по интеграции ключевых бизнес-процессов.

Значительное внимание обращается на то, что в основе концепции SCM лежит её общая модель. Предлагается усовершенствованная модель SCM, как комбинация трех взаимодействующих элементов: структуру ЦП; бизнес-процессов, происходящих в ЦП; компонентов управления ЦП. Общая модель (блок-схема) ЦП – это сеть членов ЦП и связей между ними. Бизнес-процессы – это виды деятельности, предоставляющие потребителям конкретную ценность. Компоненты управления — это управленческие переменные, при помощи которых бизнес-процессы интегрируются и управляются в пределах всех цепочек поставок. В таком сочетании усовершенствованная модель позволяют интерпретировать SCM на более высоком эволюционном уровне. Реализация SCM включает идентификацию участников цепочек поставок, с которыми важно установить связи, процессов, которые нужно связать с каждым из ключевых участников, и типы или уровни интеграции применительно к каждому процессу. Цель SCM – добиться максимальной конкурентоспособности и рентабельности эффективности компании, а также всей сетевой структуры цепочек поставок, включая конечного потребителя. В связи с этим интеграция и реинжиниринг процессов цепочек поставок должны быть направлены на повышение общей эффективности и производительности участников цепочек поставок.

Один из ключевых элементов SCM – четкое знание и понимание того, как осуществляется конфигурирование (построение) сетевой структуры цепочек поставок. Тремя базовыми аспектами сетевой структуры компании являются: 1) участники цепочек поставок; 2) структурные координаты сети; 3) различные типы связей между процессами внутри цепочек поставок.

Рассмотрение основных решений, при управлении ЦП в том числе на стратегическом уровне осуществляется в *элемент № 3*. Здесь приводится классификация и взаимосвязь основных уровней принятия решений в управлении ЦП. Анализируется стратегия конкурентного поведения и стратегия управления ЦП. Приводятся основные области принятия решений, при стратегическом уровне управления ЦП, а так же, процессы проектирования структуры производства и распределения. Описывается методология выбор поставщиков и построение системы взаимодействия с ними. Приводятся сведения по интеграция участников цепи создания стоимости на основе организации межфирменных кооперационных отношений.



*Элемент №4* посвящен тактическому и оперативному уровню принятий решений в управлении цепями (Тактика). Рассматривается прогнозирование и планирование спроса на тактическом уровне принятия решений в управлении цепями поставок, прогнозирование уровня потребляемого материального потока, планирование производственной программы. Приводятся информация по модели проверки доступности материалов (Available To Promise – ATP) – планирование закупок, производства, распределения, транспортировки и запасов. Рассматривается механизм составления графиков поставки продукции в цепях поставок на основе логистической технологии планирования потребности в распределении DRP (Distribution Requirements Planning). Приводятся сведения оперативный уровень принятия решений при управлении цепями поставок.

*В элементе № 5* рассматривается проблема неопределенности и риск в ЦП. Достаточно подробно характеризуются причины и последствия неопределенности в ЦП. Рассматриваются механизмы выявления, устранения и усиления «узких мест» в ЦП. Приводится классификация видов неопределенности. Рассматриваются понятие риска, его виды и типы, факторы риска (внешние и внутренние, постоянные и переменные, прямого и косвенного воздействия). Приводятся сведения по характеристике устойчивости ЦП, а так же концепция комплексной безопасности ЦП. Анализируются варианты снижения неопределенности в ЦП. Рассматривается Bullwhip-эффект (эффект хлыста) в ЦП и методы его снижения, отложенная дифференциация продукции и точка проникновения заказа.

Сущность координации в ЦП рассматривается в *элемент № 6*. Показана значимость координации в управлении ЦП. Приводятся сведения по созданию системы информационного обмена между всеми участниками цепи создания стоимости. Показаны основные направления и элементы координации в ЦП. Приводятся причины недостаточной координации в ЦП, концепции и технологии координации ЦП, выбор стратегии и улучшение координации в ЦП.

*В элементе № 7* освещается методика контролинга ЦП. Рассматриваются методики контроллинга ЦП: референтная модель - SCOR (Supply Chain Operation Reference Model) и сбалансированная система показателей-BSC (Balanced Score Card). Анализируются ключевые показатели эффективности KPI (Key Performance Indicators), как индикаторы эффективности процессов ЦП. Приводятся этапы разработки сбалансированной системы показателей, оценка эффективности ЦП с помощью сбалансированной системы показателей. Значительное внимание уделено показателям эффективности функционирования ЦП : основным требованиям и классификации SCOR-модели. Показана взаимосвязь SCOR-модели и информационных систем.

Тенденции развития концепции УЦП анализируются в *элемент № 8* . Рассматриваются современные формы управления ЦП: статичные ЦП, виртуальные предприятия, гибкие и адаптивные ЦП. Приводится определение критериев классификации различных форм управления ЦП. Значительное внимание уделено виртуальным предприятиям: свойства, особенности создания, организационная структура, основные задачи, решаемые посредством создания виртуальных предприятий, практическая реализация концепции виртуального предприятия. Достаточно подробно характеризуются гибкие (agile) ЦП. Приводятся сведения по управлению долгосрочным развитием ЦП-Sustainable Supply Chain Management. Анализируется взаимосвязь ЦП, экологических проблем и общественных интересов. Характеризуется CALS-идеология, как комплексная системная стратегия повышения эффективности процессов.

*В элементе № 9* приводятся сведения по адаптивным цепям поставок (АДП) . Рассматриваются основы концепции АДП. Дано определение АДП , приводятся особенности управления такими ЦП и их преимущества. Характеризуется структурно-функциональный резерв АДП, организационная структура АДП и основные этапы перехода к управлению АДП.

*Учебный элемент № 10* посвящён организации взаимодействия предприятий в ЦП . Рассматривается процесс построения системы управления ЦП . Осуществляется идентификация и описание ЦП, анализ ЦП, основные этапы построения эффективной системы управления ЦП. Приводятся основные категории, характеризующие уровень совместной работы предприятий в ЦП: кооперации, интеграции, координации и взаимодействие. Значительное внимание уделено организации взаимодействия в ЦП, а так же шансам и риском стратегии взаимодействия. Приводятся сведения по оценке финансовых показателей и нефинансовых факторов при принятии решения об аутсорсинге.

*В учебном элементе № 11* рассматриваются построение системы интегрированного управления и координации ЦП. Рассматривается стратегия интегрированного управления и координации ЦП. Осуществляются стратегии, ориентированные на производство: Just-In-Time (точно вовремя) и Just-In-Sequence (точно в последовательности). Значительное внимание уделяется стратегии пополнения запасов на основе ответственности поставщиков: KANBAN с ответственностью поставщиков и VMI (Vendor-Managed Inventory) – запасы, управляемые поставщиком. Анализируются стратегии, ориентированные на торговлю: QR (Quick Response) – быстрое реагирование, ECR (Efficient Consumer Response) – эффективное клиентоориентированное реагирование, CPFR (Collaborative Planning, Forecasting, and Replenishment) – совместное планирование, прогнозирование и приобретение материалов. Приводятся сведения по выбору стратегии интегрированного управления и координации.

*Учебный элемент № 12* преимущественное внимание уделяет рассмотрению механизмов управления бизнес-процессами в ЦП . Описываются процессы и механизмы их оптимизаций: основные понятия и категории. Приводятся

сведения по выявлению и описанию межорганизационных бизнес-процессов с помощью специальных инструментальных средств моделирования бизнес-процессов. Значительное внимание уделяется оценке результативности и эффективности процессов в ЦП. Достаточно подробно описываются механизмы моделирования бизнес-процессов. Приводится описание стандартных моделей процессов в ЦП (SCOR-модель) и обмен информацией между предприятиями, включенными в ЦП. Рассматривается архитектура методологии ARIS (Architecture of Information Systems – архитектура информационных систем). Показана взаимосвязь стандартов и методология IDEF (Integration Definition for Function Modeling) – интегрированное функциональное моделирование.

Указанное представление материала в разработанном модуле позволяет сместить акцент в содержательном толковании концепции УЦП в сторону расширительного её понимания, как новой идеологии бизнеса, и:

- познакомить специалистов с усовершенствованными подходами к концепции УЦП;
- показать роль логистики в управлении ЦП;
- показать, как УЦП ставок может играть ключевую роль в достижении предприятием успехов;
- определить факторы, влияющие на сетевую структуру ЦП, бизнес-процессы, происходящие в ЦП, основные компоненты УЦП;
- показать аспекты, которые необходимо учитывать при проектировании ЦП;

Возможность использования предлагаемого модуля осуществлялось применительно к практике функционирования ведущих предприятий Республики Беларусь: (ОАО «СтанкоГомель», ОАО «Гомсельмаш», ОАО «Белорусский металлургический завод-БМЗ»).

#### Список литературы:

1. Дыбская, В.В. Логистика: учебник / В.В. Дыбская, В.И. Сергеев, и др. М.: Эксмо, 2011. – 944 с. – (Полный курс MBA).
2. Моисеева, Н.К. Экономические основы логистики. Учебник / Н.К. Моисеева – М.: ИНФРА-М, 2014. – 528 с.
3. Немогай, Н.В. Логистика. Управление цепочками поставок: ответы на экзаменационные вопросы/ Н.В. Немогай – Минск: Тетралит, 2013. – 224 с.
4. Немогай, Н. В. Конкурентоспособность предприятия. Учебное пособие: / Н.В. Немогай, Н.В. Бонцевич, – Минск: ИВЦ Минфина, 2013. – 464 с.
5. Сток Д.Р. Стратегическое управление логистикой./ Д.Р. Сток, Д.М. Ламберт – М.: ИНФРА-М, 2005, – 520 с.
6. Сергеев, В.И. Управление цепями поставок: учебник / В.И. Сергеев. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 479 с.

**Новик Д.В.**, магистрант гр. Юр-11, коммерческий факультет  
Научный руководитель: **Мищенко В.А., к.э.н.**, доцент  
*Белорусский торгово-экономический университет  
потребительской кооперации (г. Гомель, Республика Беларусь)*  
e-mail: spezfak@mail.ru

### **Маркетинговые аспекты использования фирменного стиля в формировании брендовой политики организации**

В условиях современного перенасыщенного информацией рынка, когда потребитель постоянно испытывает непрерывное воздействие со стороны рекламы и других средств маркетинговых коммуникаций, именно фирменный стиль может сыграть ключевую роль в успешности организации. Понятие фирменный стиль уже довольно прочно вошло в сферу делового общения. Значение фирменного стиля для любой современной организации сложно переоценить. Фирменный стиль является лицом организации и во многом определяет первоначальное отношение потребителей к организации и ее продукции.

В современных условиях бизнеса, когда организации пытаются расширить свои активы или отстоять позиции в конкурентной борьбе, проблемы развития и продвижения фирменного стиля являются достаточно значимыми и актуальными. Единственным способом выделения из большого количества организаций является разработка своего собственного стиля, идентифицирующего организацию с ее деятельностью и помогающего соответствовать требованиям потребителей и партнеров.

Фирменный стиль по праву считается одним из основных и важнейших инструментов имиджа организации на рынке. Он представляет собой совокупность художественно-текстовых, дизайнерских и технических приемов, а также специальных мероприятий, которые обеспечивают индивидуальность продуктов и рыночной деятельности организации, выделяя ее среди конкурентов. Фирменный стиль несет определенную информацию, нацеленную на обеспечение запоминаемости и узнаваемости организации, создание четкого и положительного ее образа в сознании потребителей, партнеров и контактной аудитории. В конечном счете, при определенных условиях фирменный стиль может обеспечить компании конкурентное преимущество.

Понятие фирменного стиля зародилось относительно недавно, ему еще нет и сотни лет, но еще в древности отдельные элементы фирменного стиля использовались довольно часто. Кочевые народы накладывали знак

собственности на скот, наиболее искусные ремесленники помечали свою продукцию личным клеймом, а покупатели, осведомленные о высокой профессиональной репутации этих ремесленников стремились приобрести товары с такими знаками. В средние века появились цеховые корпоративные торговые марки. По мере централизации производства и расширения географии рынков значение товарных знаков, других фирменных отличительных знаков постоянно росло.

В середине XIX века в США и странах Западной Европы складываются предпосылки для возникновения общенациональных торговых марок. Крупных производителей, накопивших к тому времени значительный капитал, уже не устраивал полный контроль над сбытом со стороны посредников. В условиях растущей конкуренции и формирования единого информационного пространства производители товаров могли выделить непосредственно потенциальных покупателей в качестве целевой аудитории своих коммерческих коммуникаций. При этом первоочередной задачей крупного товаропроизводителя стала самоидентификация, выделение себя из общей массы непосредственных конкурентов.

В постиндустриальную эпоху сфера услуг заняла позицию не менее прочную, чем производственная сфера. А для организаций, оказывающих услуги уже в начале своего существования наличие фирменного стиля является жизненно необходимым.

Западные компании уже давно осознали эффективность фирменного стиля в борьбе за клиентов, и тут возникает узнаваемый зрительный, а то и вкусовой образ.

Первым официальным дизайнером, который создал фирменный стиль, считают Петера Беренса, архитектора, который в начале XX столетия, занимая должность художественного директора компании в Германии, создал определенное художественное лицо фирмы, которое соответствовало основным законам стилизации.

Практическая работа Беренса имела огромное значение для формирования нового вида дизайна – деятельности, которая привела к упорядочиванию и стилизации промышленной продукции. Во второй половине XX столетия сложилось целое направление маркетинговых коммуникаций – формирование фирменного стиля.

Фирменный стиль позволяет потребителю без особых усилий узнать нужный товар (фирму, услугу) по некоторым внешним признакам.

Если потребитель однажды убедился в качестве продукции (услуг), то это доверие будет в значительной степени распространяться на всю остальную продукцию фирмы. Кроме того, наличие фирменного стиля само по себе вызывает доверие.

Наличие фирменного стиля значительно повышает эффективность рекламы. Помимо этого, все объекты, содержащие элементы фирменного стиля фирмы, сами являются рекламой.

Таким образом, наличие фирменного стиля косвенно гарантирует высокое качество товаров и услуг, так как оно свидетельствует об уверенности его владельца в положительном впечатлении, которое он производит на потребителя.

Фирменный стиль обеспечивает организацию следующими преимуществами, выполняя следующие функции:

- повышение корпоративного духа, единства сотрудников и создание ощущения приобщенности к общему делу, воспитывает фирменный патриотизм;
- позитивное влияние на эстетический уровень, внешний вид товаров и помещений фирмы;
- помощь потребителю ориентироваться в потоке рекламной информации, быстро и безошибочно находить нужную фирму;
- указывает потребителю на взятие фирмой ответственности за произведенный товар;
- указывает обществу на стабильность и долговременность, работы компании;
- сокращает затраты на рекламу и PR, одновременно усиливая ее эффект и создавая сильный брэнд [2, с.128].

Если же подытожить все преимущества, которые дает использование фирменного стиля, то можно назвать его одним из главных средств формирования благоприятного имиджа фирмы.

Фирменный стиль организации имеет большое значение и наряду с другими важными компонентами маркетинга, составляет отдельную сферу деятельности в области стимулирования продаж и маркетинга.

Система фирменного стиля включает в себя следующие основные элементы: товарный знак, фирменная шрифтовая надпись (логотип), фирменный блок, фирменный лозунг (слоган), фирменный цвет (цвета), фирменный комплект шрифтов, корпоративный герб, постоянный коммуникант (лицо фирмы), фирменная одежда.

Товарные знаки отличаются своей многочисленностью и многообразием.

Словесный товарный знак характеризуется лучшей запоминаемостью. Он может быть зарегистрирован как в стандартном написании, так и в оригинальном графическом исполнении (логотип). Словесный товарный знак – самый распространенный тип товарных знаков. Примерно 80% всех регистрируемых товарных знаков относятся к этому типу. Значение brand name настолько велико, что разработкой имени товара занимается целое направление брендинга, именуемое семонемикой (от греч. Semon – знак и nemeon – назначать). Еще одно название этого процесса – нейминг (naming).

Изобразительный товарный знак представляет собой оригинальный рисунок, эмблему фирмы. Например, характерная изогнутая линия как товарный знак фирмы, производящей спортивный инвентарь; стилизованная ладья, вписанная в овал, и т.п.

Объемный – зарегистрированный в трехмерном измерении знак, например, специфической формы бутылка, флаконы духов также обеспечены правовой защитой.

Звуковой товарный знак в недавнем прошлом был характерен для радиостанций и телекомпаний. В последнее время данный вид товарного знака все шире используется в рекламной практике фирм, работающих в других сферах бизнеса.

Комбинированные товарные знаки представляют собой сочетание приведенных выше видов товарных знаков, например, комбинация логотипа и объемной скульптурной группы.

Внедряя принципы корпоративной культуры необходимо быть очень осторожным. Нельзя нарушать проявление индивидуальности сотрудника, особенности его личности. Поэтому попытка одеть всех в униформу и даже в строгие классические костюмы может привести к активному противостоянию сотрудников и снижению продуктивности труда. Прежде всего, это касается творческих организаций и ряда других. Перечень других фирменных констант постоянно растет, включая такие экзотические элементы, как фирменное знамя, фирменный гимн, корпоративная легенда («байка») и многое другое. Некоторые элементы деятельности организации, в том числе в сфере коммуникаций, которые характеризуются постоянством, играют настолько важную роль в формировании ее образа, что могут быть отнесены к элементам фирменного стиля. Среди таких констант – различные эмблемы фирмы, не получившие в силу каких-либо причин правовую защиту и не являющиеся товарными знаками.

Создание фирменного стиля организации является сложным процессом. Только после того, как сформировалась общая концепция фирмы, можно начать разработку основных составляющих стиля. Правильная разработка фирменного стиля является сложным творческим и организационным процессом.

Идентификация организации, единство стильного решения – главная задача дизайнеров, которые работают над созданием внешнего образа фирмы. Мировая практика может предложить достаточно интересных примеров творческого подхода в решении этой задачи. Так, сеть отелей разработала особый единый дизайн окон, дверных ручек, светильников, а фирменным стилем сети магазинов может быть одинаковое оформление всех магазинов, форма продавцов и зеленые пакеты.

Внедрение фирменного стиля в деятельность организации является завершающим этапом в разработке фирменного стиля, поскольку оно требует отдельного плана, состоящего из своих этапов, продуманности и последовательности.

Стандартная деятельность по внедрению фирменного стиля организации может, включает в себя следующее: распространение приказа о соблюдении фирменного стиля, распространение внутренних разъяснительных писем по фирменному стилю, проведение внутренних семинаров по фирменному стилю, тренинги для секретарей ресепшн, оформление офиса компании в фирменном стиле, изготовление в фирменном стиле одежды сотрудников, занятых на производстве или в магазинах компании, оформление дверных табличек и вывесок компании в фирменном стиле, нанесение элементов фирменного стиля на продукцию компании, изготовление сувенирной продукции с элементами фирменного стиля компании, изготовление рекламно-полиграфической продукции с элементами фирменного стиля компании, наружная реклама с элементами фирменного стиля компании, реклама в СМИ с элементами фирменного стиля компании, интернет сайт с элементами фирменного стиля компании, использование фирменного стиля во время участия в конференциях и выставках, проведении специальных мероприятий.

Внедрение фирменного стиля компании происходит эволюционно не только в рамках ее общей коммуникационной стратегии по формированию имиджа, но и просто в процессе хозяйственной деятельности компании. Поэтому потребности в целенаправленных действиях по продвижению собственно фирменного стиля нет. Гораздо важнее – его соблюдение и правильное применение.

В заключение можно отметить, что вариант фирменного стиля, прошедший все стадии его оценки, может быть представлен на заключение о принятии заказчику. Для представления следует подготовить описание фирменного стиля, когда в текстовой форме изъясняется соответствие предлагаемого проекта необходимому уровню всех критериев фирменного стиля; декларируются закономерности возможной модификации элементов и носителей. Такое описание обладает статусом документа и прилагается к проекту фирменного стиля для утверждения заказчиком. Таким образом, вербальное описание процедуры креативной стратегии может быть представлено как заявление о фирменном стиле торговой марки предприятия а так же фирменный стиль играет неопределимую роль для создания торговой марки. В свою очередь торговая марка с устойчивой репутацией обеспечивает устойчивый объем производства и доходов. Устойчивая марка необычайно живуча, и это свойство со временем дает огромную экономию средств.

#### Список использованных источников:

1. Акулич, М. Формирование имиджа как условие успешного маркетинга на внешнем рынке / М. Акулич, С. Глубокий // Маркетинг, реклама и сбыт. 2013. — № 1. — С.72–80.

2. Лапицкая Л.В. О развитии маркетинговых служб на предприятиях региона. / Л.В. Лапицкая.: - Вестник Тюменского Государственного Университета. Серия «Экономика». – 2012, № 11. – С.37-43с.
3. Михалева, Е. П. Маркетинг / Е. П. Михалева. - М.: Юрайт-Издат, 2010. - 224с.
4. Подходы к разработке фирменного стиля. Электронный ресурс. Режим доступа: [<http://book.sosnovski.com/podhody-k-razrabotke-firmennogo-stilja.htm>]

**Овчаренко О.В.**, студентка 4 курсу, група ХК-21,  
факультет хіміко-технологічний  
Науковий керівник: **Петровська І.П.**, асистент  
*Національний технічний університет України «КПІ» (м. Київ, Україна)*  
e-mail: ovchrnk21@ukr.net

### **Інтернет реклама як чинник просування товарів на ринок**

Як відомо, торгівля - двигун прогресу, а реклама - двигун торгівлі. Однією з характерних особливостей нашого часу є масштабні зміни, пов'язані з розвитком інтернет-технологій і застосуванням мережевих інновацій у маркетинговій діяльності підприємств. Сьогодні інтернет зміцнює свої позиції в інструментарії просування та стає дедалі привабливішим і доступнішим носієм рекламної інформації. Низька вартість проведення рекламних кампаній, висока ефективність та можливість оперативного внесення змін є безумовною перевагою інтернету порівняно до інших каналів реклами. У деяких сферах бізнесу реклама в інтернеті стає пріоритетним засобом приваблення покупців.

Під інтернет-рекламою розуміємо проведення рекламних кампаній на вже добре зарекомендованих і популярних веб-сайтах (наприклад Google). На даному етапі, інтернет реклама дозволяє вирішувати практично всі завдання, що стоять перед комерційним веб-сайтом, будь це інтернет магазин, сервісні послуги або дистриб'ютери [1].

Вартість інтернет-реклами істотно нижча за її більш традиційні аналоги, наприклад, друкарської реклами або зовнішньої реклами, а ефективність - незрівнянно вища. До того ж, реклама в інтернет більш орієнтована на цільову аудиторію – тих відвідувачів, які придбають надалі товари або послуги.

На сьогоднішній день, інтернет реклама дуже швидко розвивається. Щороку зростає оберт засобів, що вкладаються в інтернет-рекламу. Вона стає більш доступною для малого бізнесу, оскільки ціни за входження на ринок набагато нижчі, ніж на радіо і телебаченні та інші засоби комунікації.

Існує декілька крупних систем контекстної інтернет-реклами, які обирає для просування товару малий бізнес. В Україні найпопулярнішими є Google AdWords, Yandex.Direct, Метаконтекст та Бегун. Використовуючи ту чи іншу платформу компанія будь-якого розміру з різних країн світу отримує змогу рекламувати широкий асортимент продуктів, послуг та веб-сайтів, охоплювати наявних і потенційних клієнтів, які належать до будь-якої аудиторії. Звіти найпопулярніших кампаній, дають можливість оцінити результативність рекламного оголошення за такими даними, як: рейтинг кліків (процентне співвідношення показаних оголошень і зроблених по ним переходам на сайт), середня ціна переходу, середня позиція оголошення серед конкурентних оголошень, вартість рекламної компанії тощо.

Причому, всі ці дані можна отримати за будь-який довільний період кампанії інтернет реклами. У системі контекстної реклами Google AdWords звіти найбільш різноманітні і дозволяють визначити, з яких географічних регіонів приходили клієнти на ваш сайт, з яких сайтів, по яких пошукових запитах вони знайшли вас, відсоток відвідувачів, які зайшли, наприклад, на сторінку з вашими контактними даними або скачали прас. Всі перераховані дані дозволяють швидко і ефективно коректувати параметри рекламної кампанії, збільшуючи віддачу від неї до максимуму[2].

До переваг інтернет-реклами слід віднести:

- інформація, яка передається через інтернет-банер та відповідну Web-сторінку має більший, порівняно з традиційною рекламою, опис продукту і послуги;
- масовість;
- дешевизну для рекламодавця в порівнянні з іншими традиційними засобами розміщення реклами;
- привертання уваги потенційних споживачів. Значною мірою це відбувається через професійність оформлення сайтів та можливість отримати додаткову інформацію відразу;
- зручність оформлення замовлення та здійснення розрахунку навіть по кредитній картці;
- збереження зусиль споживачем на пошук необхідного товару чи послуги у різних засобах розміщення реклами.

Незважаючи на значні переваги інтернет-реклама має і ряд недоліків, серед них:

- недовіра рекламі в інтернет мережі, через бурхливий розвиток фіктивних пропозицій та шахрайство;
- складність знайдіння потрібного сайту з потрібною рекламою в другий, третій, четвертий раз;
- не всі громадяни України на даний час мають доступ до інтернету [3];

- конфлікти між продажами через Інтернет і традиційними каналами реалізації товарів. Рекламодавці повинні обережно підходити до ціноутворення при електронних продажах і не допускати різниці в цінах на товари, пропоновані в магазинах або через дистриб'юторську мережу. Якщо ж представлені на сайті ціни відповідають роздрібним, немає необхідності робити покупки в Інтернеті, особливо якщо компанія вимагає додаткову плату за доставку.

- змінна значимість для різних товарів. В Інтернеті більш за все цінуються інформаційні послуги - подорожі, фінансові послуги, бронювання номерів, аукціони і т.п. Коли наприкінці 2000 р. настала криза Інтернет-компаній, то такі компанії мали більше шансів на виживання, ніж ті, які використовували інформаційну мережу для продажу товарів роздрібною торгівлі;

- обмежені можливості подачі реклами. Незважаючи на впровадження високошвидкісних кабельних модемів більшість користувачів все ще отримують доступ в Інтернет за допомогою низькошвидкісних модемів, що обмежує можливості з передачі відео-реклами. Більшість рекламодавців використовують традиційний банер розміром 468x60 пікселів і менше. Такі банери швидко завантажуються, але коефіцієнт їх "клікабельності" рідко перевищує 1% [4].

Виходячи з вищезазначеного, можна констатувати, що інтернет як галузь продовжує розвиватися, і найближчим часом для українського інтернету це буде тільки стрімкий розвиток. Інтернет перестав бути просто полем для розміщення банера, він став могутнім підґрунтям для реалізації маркетингових стратегій, комунікаційним полем, на якому розгортається боротьба за клієнта, і з кожним роком вона зростає. Незважаючи на фінансову кризу, яка негативно позначилася на українській економіці інтернет-реклама змогла протистояти негативним явищам, які гальмували її розвиток і, все ж таки, відновлює свої позиції на українському ринку.

Зазвичай, на сьогоднішній день більшість підприємств значною мірою довіряють традиційним рекламним носіям, які тривалий час домінували та давно вже утвердили свої позиції на ринку. Тому, для успішного розвитку інтернет-реклами в Україні та для привернення уваги рекламодавців, всім гравцям ринку необхідно проводити політику відкритості і надавати інформацію про свою аудиторію агентствам та рекламодавцям. Таку оцінку повинні здійснювати незалежні компанії за визначеними критеріями і надавати дані не лише за кількістю, але й за якістю аудиторії.

#### Список використаних джерел:

1. Годин А. А., Годин А.М., Комаров В.М. Інтернет-реклама: Учеб. пособие. - М: Дашкон и К. 2009. - 168 с.
2. Інтернет реклама [Електронний ресурс] / Офіційний сайт рекламного агентства «Метастудія». Режим доступу : <http://www.metastudio.com.ua>
3. Джефкінс Ф. Реклама: практ. посіб.: Пер. з 4-го англ. вид./Ф. Джефкінс / Доповнення і редакція Д. Ядіна. - К.: Т-во „Знання”, КОО, 2008. - 456 с.
4. Курасова М., Секерин В. Организация рекламных кампаний в системе Интернет / М. Курасова, В. Секерин // Маркетинг. - 2007. - № 4. - С. 76-80.

**Петруша М.А.**, студентка 4 курса, группа 9-МКЛК,  
**Третьякова А.С.**, студентка 4 курса, группа 10-МКСМ,  
**Кравченко М.А.**, студентка 4 курса, группа 10-МКСМ

Инженерно-экономический факультет

Научный руководитель: **Шишло С.В.**, доцент, кандидат экономических наук  
*Белорусский государственный технологический университет (г. Минск, Беларусь)*  
e-mail: Agentmariha@mail.ru, Anastasiya.29@mail.ru

#### Методы выбора поставщика

Одной из основных проблем в управлении закупками материальных ресурсов является выбор поставщика. Важность ее объясняется не только тем, что на современном рынке функционирует большое количество поставщиков схожих материальных ресурсов, а и, главным образом тем, что поставщик должен быть надежным партнером предприятия в реализации его логистической стратегии.

Разнообразие и большое количество потенциальных поставщиков материальных потоков повышает актуальность проблемы выбора тех из них, которые смогли бы с наибольшим эффектом обеспечить надежность логистических процессов [1].

Характеристика основных этапов решения этой задачи:

1. Поиск потенциальных поставщиков. При этом могут быть использованы следующие методы:

– объявление конкурса (тендера): проводится, если предусматривается закупить сырье, материалы, комплектующие на крупную денежную сумму или наладить долгосрочные связи между поставщиком или потребителем;

– изучение рекламных материалов: фирменных каталогов, объявлений в средствах массовой информации и т.п.;

- посещение выставок и ярмарок;
- переписка и личные контакты с возможными поставщиками.

Вследствие комплексного поиска формируется перечень потенциальных поставщиков материальных ресурсов, по которому проводится дальнейшая работа.

2. Анализ потенциальных поставщиков. Составленный перечень потенциальных поставщиков анализируется по специальным критериям, которые позволяют сделать выбор приемлемых поставщиков. Количество таких критериев может составлять несколько десятков и не ограничивается ценой и качеством поставляемой продукции. Кроме них, можно привести еще много существенных критериев выбора поставщика, которые могут быть не менее важными для предприятия.

Критерии оценки и выбора генераторов материальных потоков могут быть различными:

- надежность снабжения;
- отдаленность поставщика от потребителя
- сроки выполнения заказов;
- периодичность поставок;
- условия оплаты;
- минимальный размер партии товара;
- возможность получения скидки;
- доля поставщика в покрытии затрат;
- полнота ассортимента;
- условия распределения рисков;
- наличие сервисного обслуживания;
- рекламная поддержка;
- репутация поставщика;
- финансовое состояние поставщика, его кредитоспособность и др.

Предприятие определяет для себя наиболее значимые критерии в зависимости от специфики своей деятельности.

В результате данного анализа формируется перечень конкретных поставщиков, с которыми проводится работа по установлению договорных отношений. Список поставщиков обычно составляется по каждому конкретному виду поставляемых материальных ресурсов [2, с. 210].

3. Оценка результатов работы с поставщиками. На выбор поставщика существенно влияют результаты работы по уже заключенным договорам. Оценка поставщика нужно проводить не только на стадии поиска, а и в процессе работы с уже отобранными поставщиками.

Поэтому некоторые предприятия проводят мониторинг деятельности своих поставщиков, чтобы убедиться в том, что они продолжают предоставлять удовлетворительные услуги.

Для оценки уже известных поставщиков часто используют методику ранжирования, при помощи которой разрабатывается специальная шкала оценок, что позволяет рассчитать рейтинг поставщика.

Поскольку при выборе поставщика решается многокритериальная задача оптимизации решения с неравноценными критериями, то необходимо оценить и расставить их по степени важности для предприятия.

Для определения критериев выбора поставщиков применяют методы экспертных оценок. Экспертные оценки являются способом эффективного использования экономического и управленческого опыта, квалификации, творческого потенциала персонала предприятий и привлечения этого опыта в систему логистики.

Существуют следующие методики, помогающие выбрать поставщика:

- метод оценки затрат (затратно-коэффициентный метод или «методом миссий»).

Данный метод заключается в том, что весь исследуемый процесс снабжения делится на составляющие и возможные варианты (миссии), после чего проводится оценка финансовой составляющей (расходы и доходы). Затем из набора вариантов (миссий) выбирается наиболее выигрышный. Он представляет собой разновидность метода ранжирования (критериев) по стоимости.

В качестве примера можно привести перечень логистических издержек, связанных с закупкой конкретного товара:

- маркетинговые затраты, связанные с изучением конъюнктуры цен на рынке данного товара;
- издержки, связанные с поиском возможных поставщиков и установление с ними деловых контактов (командировки, телефонные переговоры, обработка данных и т.д.);
- издержки, связанные с поиском и получением информации о себестоимости производства аналогичных товаров у разных поставщиков;

– затраты, связанные с анализом качественных показателей товара у разных поставщиков (рекламации, затраты на отбраковку, возможности ремонта или восстановления качественных показателей товара у заказчика и т.д.);

– затраты на грузопереработку, складирование и хранение товаров;

– транспортные расходы поставщика и покупателя, оплата таможенных, экспедиторских, страховых услуг по пути доставки товара;

– затраты на страхование логистических рисков и др.

Все эти элементы затрат необходимо учитывать, оценивать и контролировать.

– метод доминирующих характеристик

Сущность метода состоит в сосредоточении на одном выбранном параметре (критерии). Этот параметр может быть: наиболее низкой ценой, наилучшим качеством, графиком поставок, внушающим наибольшее доверие, и т.п. То есть оценка проводится по наиболее важному параметру.

– метод категорий предпочтения

Здесь подразумевается наличие обширной и разнообразной информации из множества источников, которая позволяет рассматривать каждый фактор наравне с остальными, в то время как для фирмы, возможно, какой-то фактор является ключевым.

– метод рейтинговых оценок – наиболее распространенный метод выбора поставщика. Выбираются основные критерии выбора поставщика, далее работниками службы закупок или привлеченными экспертами устанавливается их значимость экспертным путем.

Сравнительный анализ перечисленных методов, их сильные и слабые стороны:

Метод оценки затрат.

Преимущество: позволяет определить "стоимость" выбранного поставщика

Недостаток: требует большого объема информации и анализа большого объема информации

Метод доминирующих характеристик

Преимущества:

– простота использования

– скорость проведения анализа

Недостатки:

– необъективность

– игнорирование остальных критериев отбора

Метод категорий предпочтения

Преимущества:

– простота использования

– скорость проведения анализа

Недостаток:

– влияние личных предпочтений на конечную оценку

Метод рейтинговой оценки факторов:

Преимущества:

– простота использования

– распространенность

Недостатки:

– субъективность оценки

– требует большого объема информации и анализа большого объема информации [3].

4. Развитие поставщика. Высокоразвитые взаимоотношения с поставщиками должны включать еще одну ступень – это развитие поставщика, т.е. интеграция его в систему своих интересов.

Развитие поставщика применяется в случаях, когда приемлемого источника снабжения не существует, и предприятие-покупатель должно создать источник снабжения, т.е. занять активную позицию и выявить определенную настойчивость в убеждении перспективного поставщика о начале сотрудничества. В общем плане развитие поставщика означает выявление позиций поставщика, по которым нужно достигнуть улучшений в данный момент или в перспективе для потребностей данного предприятия, также определение комплекса мероприятий, необходимых для улучшения взаимного сотрудничества [4, с. 19].

Окончательный выбор поставщика производится лицом, принимающим решение, и не может быть полностью формализован.

#### Список использованных источников:

1. Выбор и оценка поставщиков [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://hrd.ru/zak> – Дата доступа: 09.11.15
2. Григорьев М.Н., Долгов А.П., Уваров С. А.: Логистика: учебное пособие для студентов вузов. - М.: Гардарики, 2006. – 463 с.
3. Практические методы оценки возможностей поставщиков [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.elitarium.ru> – Дата доступа: 09.11.15
4. Панкратов Ф.Г., Серегина Т.К. Коммерческая деятельность: Учебник. - М.: ИКЦ «Маркетинг», 2010. – 56 с.



**Петруша М.А.**, студентка 4 курса, группа 9-МКЛК,  
**Третьякова А.С.**, студентка 4 курса, группа 10-МКСМ,  
**Кравченко М.А.**, студентка 4 курса, группа 10-МКСМ  
Инженерно-экономический факультет

Научный руководитель: **Шишло С.В.**, доцент, кандидат экономических наук  
*Белорусский государственный технологический университет (г. Минск, Беларусь)*  
e-mail: Agentmariha@mail.ru, Anastasiya.29@mail.ru

## **MES и производственная логистика, или что такое «вытягивающее» планирование**

Под «вытягивающей» логистической системой обычно понимают такую организацию материальных потоков, когда один потребитель последовательно вытягивает поставки, осуществляемые предыдущими звеньями поставщиков, включенными в общую цепочку. В производственной логистике под «вытягивающей» логистической схемой на уровне организации и управления производством понимается ситуация, когда план работы, составленный только для одного производственного подразделения, автоматически порождает планы работ для всех остальных участков, включенных в технологическую цепочку.

Термин «Логистика» нередко связывают со складированием и перемещением грузов, т.е. логистикой поставок. При этом часто забывают, что к логистике относятся также и процессы планирования производства и управления производственными операциями, потоками материалов внутри компании производителя.

Управление внутрипроизводственными потоковыми процессами образует производственную логистическую систему, которая является интегрированной совокупностью элементов в общей структуре действующей логистической системы.

Производственная логистика – обеспечение качественного, своевременного и комплектного производства продукции в соответствии с хозяйственными договорами, сокращение производственного цикла и оптимизация затрат на производство. Ее цель заключается в точной синхронизации процесса производства и логистических операций во взаимосвязанных производственных и обеспечивающих подразделениях.

К общим задачам (функциям) производственной логистики относятся:

- планирование производства на основе прогноза потребностей в готовой продукции (далее ГП) и заказов потребителей;
- разработка планов-графиков производственных заданий цехам и др. производственным подразделениям;
- разработка графиков запуска-выпуска продукции;
- установление нормативов незавершенного производства и контроль за их соблюдением;
- оперативное управление производством и организация выполнения производственных заданий;
- контроль за количеством и качеством ГП;
- участие в разработке и реализации производственных нововведений;
- контроль себестоимости производства ГП.

Планирование и организация системы производственной логистики на предприятии используются как средство эффективного продвижения материального потока по рабочим позициям и упорядочения соответствующих рабочих процессов в пространстве и времени.

При организации движения материального потока в цепи поставок принято выделять два подхода [1, с. 55]:

1) системы, движение материального потока в которых основано на принципе «выталкивания» материальных ресурсов предыдущим производственным звеном на последующее на всем пути их продвижения в цепи поставок, когда для каждого участка централизованно составляются индивидуальные планы производства и для этого резервируются определенные материалы и межоперационные заделы;

2) системы, движение материального потока в которых основано на принципе «вытягивания» материальных ресурсов последующим в технологической цепочке производственным звеном с предыдущего на всем пути их продвижения в цепи поставок.

Оба вида систем находят широкое использование на различных предприятиях и в различных типах экономики (рыночной, централизованно управляемой, переходной). Следует отметить, что обе системы нацелены на удовлетворение потребности последующего звена за счет соответствующей (по объему, срокам, качеству и т. д.) поставки от предшествующего звена. Различие касается способов управления движением потоков и в первую очередь степени централизации планирования поставок по межзвенным передачам – централизованное и децентрализованное планирование.

Еще один принципиально важный признак, отличающий эти две логистические системы, заключается в том, что в своей основе они имеют различные подходы к установлению ритма, определяющего движение всего

материального потока. Причина в том, что «выталкивающая» и «вытягивающая» системы ориентируются на различный характер потребительского спроса. «Выталкивающая» система ориентирована преимущественно на относительно постоянный спрос в течение довольно длительного промежутка времени. Поэтому в основе всех плановых расчетов она может использовать постоянные значения ритма изготовления продукции. Системы «вытягивающего» типа в качестве планового периода для определения средних оборотных заделов рассматривают периоды от одного до трех месяцев. Оперативное управление в этих системах производится на значительно меньшем горизонте планирования.

#### 1. «Выталкивающая» логистическая система (Push Sheduling)

«Выталкивающая» логистическая система – это такая организация движения материальных потоков через производственную систему, при которой материальные ресурсы подаются с предыдущей операции на последующую в соответствии с заранее сформированным жестким графиком поставок. Материальные ресурсы «выталкиваются» с одного звена производственной логистической системы на другое. Каждой операции общим расписанием устанавливается время, к которому она должна быть завершена. Полученный продукт «проталкивается» дальше и становится запасом незавершенного производства на входе следующей операции. То есть такой способ организации движения материальных потоков как бы игнорирует информацию о том, продолжится ли обработка данного продукта на следующей стадии, и в каком состоянии в настоящее время находится используемое для этой обработки рабочее место: занято ли оно выполнением совсем другой задачи или ожидает поступления продукта для обработки. В результате нередко появляются задержки в работе технологического оборудования и рост запасов незавершенного производства.

В отечественной практике этот вид планирования был до недавнего времени единственным; в условиях рыночной экономики он используется в основном на заготовительных предприятиях и предприятиях с массовым типом производства, производящих стандартизованную продукцию широкого назначения. «Выталкивающая» логистическая система является методологическим базисом для MRP-II и реализуется, как правило, на уровне современных ERP-систем [2, с. 210].

#### 2. «Вытягивающая» логистическая система (Pull Sheduling)

«Вытягивающая» логистическая система – это такая организация движения материальных потоков, при которой материальные ресурсы подаются («вытягиваются») на следующую технологическую операцию с предыдущей по мере необходимости, а поэтому жесткий график движения материальных потоков отсутствует. Размещение заказов на пополнение запасов или изготовления материальных ресурсов (операционных заделов) или ГП происходит, когда их количество достигает определенного критического уровня. Эта система основана на «вытягивании» продукта последующей операцией с предыдущей операции в тот момент времени, когда последующая операция готова к данной работе. То есть когда в ходе одной операции заканчивается обработка единицы продукции, посылается сигнал-требование на предыдущую операцию. И предыдущая операция отправляет обрабатываемую единицу дальше только тогда, когда получает на это запрос. (Just-in-Time) [1, с. 60], [3, с. 300].

Принято выделять 5 базовых типов «вытягивающих» логистических систем Pull Scheduling:

- 1) Восполнение «Супермаркета» (Supermarket Replenishment)
- 2) Лимитированные очереди FIFO (Capped FIFO Lanes)
- 3) Метод «Барабан-Буфер-Веревка» (Drum Buffer Rope)
- 4) Лимит незавершенного производства (WIP Cap)
- 5) Метод вычисляемых приоритетов (Priority Sequenced Lanes)

Наиболее подробно можно описать метод восполнение «Супермаркета» (Supermarket Replenishment):

Традиционные системы управления производством требуют значительных денежных ресурсов для того, чтобы поддерживать необходимые запасы материалов. Когда японская автомобильная компания «Тойота» перестраивалась после второй мировой войны, ей остро не хватало оборотных средств, и предприятие не могло позволить себе использовать «традиционную логистическую концепцию». Руководство компании решило узнать, что происходит в мире, и задалось вопросом: «Какая отрасль лучше всего использует свои запасы?» Ответ был следующий: супермаркеты!

В настоящее время типичный супермаркет оборачивает свои запасы более 50 раз в год. Обычная производственная компания, которая использует «Выталкивающую» логистическую систему управления, оборачивает свои запасы от одного до десяти раз в год. Используя «Вытягивающую» логистическую систему и др. принципы «Бережливого производства» [3, с. 305] Тойота достигла немислимого для производственного предприятия показателя в 50-70 оборотов производственных запасов в год.

Применение принципов «бережливого производства в Республике Беларусь

Примеров успешного внедрения принципов «бережливого производства» в Японии, Европе, США, России в настоящее время достаточно. Данный процесс в последние годы активизируется и в Беларуси (Европейская станкоинжиниринговая компания, г. Минск; концерн «БИАЛ», г. Минск (строительство и производство окон); ПО «Белкоммунмаш», г. Минск; предприятия «FENOX», г. Минск (производство автозапчастей); «Компо», г. Брест

(производство оборудования для пищевой промышленности), «Радиоволна», г. Гродно (производство комплектующих для автотракторной техники) и др.) [4].

В целом опыт внедрения принципов и инструментов «бережливого производства» на отечественных машиностроительных предприятиях свидетельствует о том, что методы бережливого производства имеют организационные и экономические преимущества по сравнению с традиционными системами планирования и управления, и они, по оценке экспертов, при минимальных вложениях добиваются впечатляющих результатов: увеличения производительности труда – до 70 % (по данным американских экспертов – в 1,5 раза), роста качества – до 60 %; высвобождения производственных площадей – до 50 % (по данным американских экспертов – оптимизация использования производственных площадей на 10–25 %), сокращения брака – в среднем на 65 % (по данным американских экспертов – в 2,0 раза), сокращения сроков реализации инвестиционных проектов – до 20 %, снижения длительности производственного цикла на 90 %; ускорения сроков выхода на рынок от 50 до 75 %; снижения запасов товаров, незавершенного производства и материалов на 90 %; снижения затрат до 70 % и др. [5].

В то же время в России и Беларуси существует ряд ограничений, не позволяющих эффективно внедрять бережливое производство: внедрение принципов происходит не системно; выбор методов бережливого производства не обоснован, часто ограничивается одним-двумя инструментами; нет комплексного подхода к использованию бережливого производства.

#### Список использованных источников:

1. Jonson J., Wood D., Murphy P. Contemporary Logistics. Prentice Hall, 2001.
2. Гаврилов Д.А. Управление производством на базе стандарта MRP II. – СПб.: Питер, 2003. – 352с.
3. Вумек Д., Джонс Д. Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008, 474с.
4. Хоббс, Д. Перспективы развития бережливого производства в Беларуси / Д. Хоббс, 2010 – Режим доступа: <http://www.krconsult.org/about/analytics/article/berejlivoe/86.html?print=1>. – Дата доступа: 03.11.2015.
5. Примеры применения Бережливого производства, 2012. – Режим доступа: <http://www.lean-academy.ru/lean/examples.php>. – Дата доступа: 03.11.2015.

**Пигунова О.В.**, к.э.н., доцент,

зав. кафедрой коммерции и логистики

**Чикизова Ю.Ю.**, инженер-программист

отдела дистанционных образовательных технологий и инноваций,

магистр экономики и управления

*Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации*

*(г. Гомель, Беларусь)*

e-mail: noao@rambler.ru

#### **Рационализация планировочного решения торгового зала магазина на основе использования результатов ABC-анализа, инструментов и методов мерчендайзинга**

С помощью различных программных продуктов, а также на основе использования методов и инструментов мерчендайзинга, как системы управления потоками покупателей для стационарного объекта розничной торговли можно разработать систему предложений по рационализации размещения основных товаров и товарных категорий в торговом зале для увеличения продаж и повышения привлекательности магазина. Для примера взят продовольственный магазин «Продукты» с торговой площадью 110 кв.м., расположенный по одной из центральных улиц города, областного центра. В данном магазине используется ПП «Супермаг Плюс». Поэтому первичная информации используется из отчетов данного ПП.

Объектом анализа являются товарные группы, подгруппы и виды товаров, параметром анализа — объем продаж.

Программный продукт «Супермаг Плюс» позволяет провести ABC-анализ по показателю розничных продаж. В результате мы получаем таблицу 1 с учетом анализируемого периода с 1.09.13 по 1.10.13г.

Таблица 1. Извлечение из документа ABC-анализ ПП «СупермагПлюс» (первичная информация)

Группа товаров	Сумма реализации	Доля от общей суммы реализации. %	Накопительная доля от общей суммы реализации. %	ABC-группа
29.2. Водка сувенирная ...	89313300	9,0091	9,0091	A
32.1. Пиво	78251750	7,8933	16,9024	A
31.3. Вино плодово-ягодное	43790550	4,4172	21,3196	A
27.3. Прочие плоды	35070154	3,5375	24,8571	A
29.1.1. Водка фиксированная жидкость	34419500	3,4719	28,329	A
102. Социальные товары для скидок по кредитным картам	30678900	3,0946	31,4236	A
58.1. Табачные изделия фиксированные	30188800	3,0452	34,4688	A
10. Сыр	28509150	2,8757	37,3445	A
31.1. Вино виноградное	23377950	2,3581	39,7026	A
17.6. Прочие кондитерские изделия	23366800	2,357	42,0596	A
30.1. Ликер, наливка, бальзам, ром, виски, джин	23001300	2,3202	44,3798	A
2.2. Колбаса п\к, в\к, с\к салями, с\в	21665650	2,1854	46,5652	A
17.4. Печенье, пряники	18390950	1,8551	48,4203	A
101.16. Рыба	18184100	1,8342	50,2545	B
17.1. Конфеты	17105600	1,7255	51,98	B
102.5. Молоко	16489100	1,6633	53,6433	B
9.6. Творожные изделия	15226650	1,5359	55,1792	B
101. Социальный товар	14712610	1,4841	56,6633	B
33.1. Напитки б\а	14638100	1,4766	58,1399	B
17.3. Шоколад, батончики	14543000	1,467	59,6069	B

Далее необходима доводка данных в ручном режиме, т.е. группировка товарных позиций в товарные группы, подгруппы и виды в соответствии с официальной группировкой товаров по форме 1-торг (розница).

Далее вводим сгруппированные данные в аналитическую форму таблицы и рассчитываем, и получаем результаты анализа по товарным единицам по их товарообороту с накопительным итогом.

Таблица 2. Группировка товаров в группы А, В и С по показателю продаж магазина «Продукты»

Группы товаров	Сумма реализации	Доля от общей суммы реализации, %	Уд. вес в обороте с накопительным итогом, %	ABC-группа
1	2	3	4	5
Ликеро-водочные изделия	160335150,0000	16,3640	16,3640	A
Вина виноградные, коньяк, бренди, вина игристые	102468950,0000	10,8096	27,1736	A
Кондитерские изделия	83671100,0000	8,4480	35,6216	A
Пиво	80431450,0000	8,1132	43,7348	A
Плоды, ягоды, виноград, арбузы, дыни	75621954,0000	7,6280	51,3628	B

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5
Молоко цельное, молочные консервы	74003100,0000	7,5346	58,8974	В
Социальные товары	45391510,0000	4,6287	63,5261	В
Колбасные изделия и копчености	37019300,0000	3,7342	67,2603	В
Рыба и морепродукты пищевые	35203950,0000	3,5710	70,8313	В
Табачные изделия и махорка	34572850,0000	3,4874	74,3187	В
Сыр	29988750,0000	3,1250	77,4437	В
Консервы овощные и фруктово-ягодные, соки	25360661,0000	2,6582	80,1019	С
Безалкогольные напитки	22683300,0000	2,3881	82,4900	С
Другие продовольственные товары (соусы, пряности и специи, салаты, жевательная резинка)	20890550,0000	2,1074	84,5974	С
Хлеб и хлебобулочные изделия	16373650,0000	1,6615	86,2589	С
Чай, кофе	14813150,0000	1,49462	87,7535	С
Картофель	14376500,0000	1,4502	89,2037	С
Масло растительное	12211800,0000	1,2318	90,4355	С
Мясо и птица	11407500,0000	1,1508	91,5863	С
Масло животное	10717400,0000	1,0810	92,6673	С
Мороженое	9722400,0000	0,9807	93,6480	С
Крупа и бобовые	7746000,0000	0,7815	94,4295	С
Консервы и пресервы из рыбы и морепродуктов	7633450,0000	0,8780	95,3075	С
Яйца	7434800,0000	0,7570	96,0645	С
Маргариновая и майонезная продукция	6894350,0000	0,6954	96,7599	С
Галантерея	6498000,0000	0,6555	97,4154	С
Сахар	5970600,0000	0,6082	98,0236	С
Другие непродовольственные товары	3139400,0000	0,3167	98,3403	С
Консервы мясные	3045700,0000	0,3172	98,6575	С
Овощи	2154200,0000	0,2173	98,8748	С
Макаронные изделия	2010600,0000	0,2028	99,0776	С
Мука пшеничная	1949300,0000	0,1967	99,2743	С
Бумажно-беловые товары	1454300,0000	0,1467	99,4210	С
Чулочно-носочные изделия	967100,0000	0,0976	99,5186	С
Хозяйственные товары	934050,0000	0,0942	99,6128	С
Варенья, джемы, повидло, мёд	818900,0000	0,0826	99,6954	С
Соль	798250,0000	0,0805	99,7759	С
Спички	495300,0000	0,0580	99,8339	С
Парфюмерно-косметические товары	414050,0000	0,0518	99,8857	С
Товары бытовой химии	267500,0000	0,0370	99,9227	С
Жиры пищевые	134250,0000	0,0235	99,9462	С
Синтетические моющие средства	128700,0000	0,0222	99,9684	С
Мыло туалетное, жидкое	119350,0000	0,0120	99,9804	С
Сельди	111500,0000	0,0112	99,9916	С
Печатные издания	83700,0000	0,0084	100,0000	С

#### Классификация товаров

А — наиболее ценные для компании товары; товары, которые пользуются спросом и хорошо продаются.

В — товары, имеющие средние обороты. Следует позаботиться об удержании или увеличении продаж этих товаров, чтобы они не «спустились» в группу С.

С — товары, имеющие низкие обороты. Задача: увеличивать продажи. Но прежде чем принимать решение о выведении из ассортимента, необходимо выяснить причины попадания товаров в группу С.

Таблица 3. Результаты ABC-анализа по объекту торговли

Группы товаров	Объем продаж, р.	Доля, % (в объеме продаж)	Количество артикулов	Удельный вес (в общем количестве)
Группа А	426906650,0000	43,7	4	9,3
Группа В	331801414,0000	36,4	8	18,6
Группа С	194399600,0000	19,9	31	72,1
Итого	953107664,0000	100	43	100

При многочисленных плюсах метода ABC-анализа существует один значительный минус: данный метод не позволяет оценивать сезонные колебания продаж. Товары с ярко выраженным сезонным спросом могут мигрировать из группы А и в группу В и в группу С. Непродуманное сокращение группы С может привести к сокращению ассортимента магазина и как следствие к снижению оборота, в то же время, оставшиеся товары распределятся снова по тому же принципу.

ABC-анализ, являющийся, по сути, рейтинговым списком, получил широкое распространение и «вшит» во многие программы в качестве стандартного отчета.

Полученные результаты ABC-анализа позволяют получить исходную информацию для принятия решений по оптимизации размещения товаров на площади торгового зала магазина. Для этого необходимы знания основных законов, принципов, правил и инструментов мерчендайзинга.

Основным законом успешного мерчендайзинга является формула:

#### **Оптимальный Запас + Эффективное Расположение + Эффективное Представление**

Таков порядок составляющих закона не случаен. Если в торговом зале нет необходимого покупателю ассортимента, то шаги по размещению и представлению не позволят увеличить объем продаж. Если в магазине разместить рекламные материалы, но при этом товар трудно найти, то невозможно увеличить объем продаж этого товара.

Определить порядок расположения товарных групп, марок видов и упаковок в торговом зале помогут следующие методы мерчендайзинга:

- результаты расчетов метода ABC-анализа;
- метод импульсивных покупок.

Метод импульсивных покупок решает проблемы, связанные с классификацией товаров и распределением торгового зала на торговые зоны адекватно состоянию познавательных ресурсов посетителя, определением совместимых комбинаций «товары - торговые зоны - поведение покупателя».

Для использования метода импульсивных покупок товары нужно объединить в следующие три группы и разместить их по зонам торгового зала в соответствии с наиболее вероятным поведением посетителей (табл. 4).

Таблица 4. Размещение групп товаров в торговом зале магазина в соответствии с методом импульсивных покупок

Группа товаров	Наименование зоны торгового зала магазина
<b>Товары первой необходимости</b> покупка этих товаров является целью практически каждого визита покупателя в торговую точку	Зона покупки
<b>Товары предварительного выбора</b> покупка этих товаров планируется один раз в несколько визитов	Зона адаптации
<b>Товары импульсивного спроса</b> покупка этих товаров обычно не планируется	Зона возвращения

В любом магазине есть места, которые покупатели посещают меньше всего, их называют «холодными» зонами, и места, которые посещаются чаще других, их называют «горячими» зонами. Необходимо добиться того, чтобы «холодные» зоны стали «горячими».

Превратим «холодные зоны» в «горячие», используя психологические приёмы и результаты ABC-анализа.

Психологические приемы:

- расширение проходов задней части торгового зала;
- улучшение освещения, выделение светом товаров, секций, так как покупатели предпочитают более светлые места;
- размещение в «холодных» зонах более привлекательных для покупателей товаров;
- использование специального оборудования (POS-терминалов, проведение презентаций, дегустаций, выставок-продаж).

Сгруппированные товары по методу ABC размещаем в торговом зале исходя из следующих принципов:

- размещение в «холодных» зонах товаров группы А (необходимые товары), тем самым превращая их в «горячие» зоны;
- размещение рядом с товарами группы А и в других «горячих» зонах товаров группы С (пассивного спроса);
- размещение в остальных зонах товаров группы В со средней привлекательностью.

При размещении оборудования необходимо придерживаться следующих принципов:

- устанавливать оборудование параллельно движению посетителей в глубь зала, при этом, избегая размещения длинных прилавков, которые утомляют и ослабляют внимание покупателей;
- избегать разрыва направления движения покупательского потока, который может возникнуть из-за конфигурации оборудования;
- размещать оборудование таким образом, чтобы оно не препятствовало желанию посетителя выйти из потока для посещения других отделов или выхода из магазина.

Необходимо определить место каждого отдела на имеющейся площади, учитывая:

- ограничения торговой площади с учетом оптимальной ширины проходов и необходимость ее эффективного использования (коэффициенты установочной и демонстрационной площади);
- необходимость заставить покупателя пройти по максимальному количеству отделов;
- необходимость минимизировать время полезного присутствия покупателей.

При расположении товаров и отделов соблюдать следующие правила:

- размещать точки «импульсных» покупок на основных маршрутах движения;
- размещать товары, привлекающие покупателей впереди, чтобы их было хорошо видно, и чтобы они привлекали покупателей в отдел;
- располагать близко друг от друга взаимодополняющие товары (тесто / соусы, аперитивы / соленое печенье);
- следить за логикой перехода от одного отдела к другому.

Мерчендайзинг рекомендует использовать дополнительные места продаж. Они организуются для товаров импульсного спроса и товаров с высоким оборотом (табл.5).

Таблица 5. Места, отведенные для двойного размещения

Места	Типы товаров
В выкладке своей или смежной товарной категории	Все типы обычных товаров
На верхней полке	Товары высокого качества
Прилавок около касс	Новинки, сезонные товары или товары с высокой рентабельностью
Стенды в проходах или посреди проходов	Новинки или сезонные товары

Результаты рационализации могут иметь более высокую результативность при следующих условиях:

1. разработка ассортиментных матриц для конкретных типов магазинов позволит сформировать удобные для коммерческой работы классификаторы. Это исключит проблему ручного доведения ассортиментного разброса товаров до рабочей их формы. Так, в рассматриваемом примере товары представлены как товары и виды, а не товарные группы, что требует для решения поставленной задачи «вручную» объединять товары в группы в соответствии с принятой классификацией в отчете 1-торг розница.
2. проведение XYZ-анализа позволит при разработке коммерческих решений учитывать фактор сезонности потребления, а также вариативность продаж и потребление товаров редкого и периодического спроса.

#### Список использованных источников

1. Управление продажами: пособие для студентов специальности «Коммерческая деятельность» и слушателей специального факультета по переподготовке кадров ОСП / авт.-сост. С. П. Гурская. – Гомель: учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», 2011. – 204 с.
2. Лемперт, Ф. Увеличение продаж в супермаркетах: Думай, как потребитель / пер. с англ., под ред. Е. Э. Тимченко. – М.: Диалектика, 2006. – 272 с.

**Пушко А.В.**, студентка 2 курса,  
группа 1471-Л, факультет экономики и права  
Научный руководитель: **Немогай Н.В.**, к.т.н., доцент  
*кафедра маркетинга и логистики*  
*Гомельского филиала Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)*  
e-mail: niknemogay@tut.by

### **Вопросы взаимодействия стратегического маркетинга и стратегической логистики**

В условиях высокого конкурентного взаимодействия предприятия РБ все больше внимания уделяют использованию в своей деятельности инструментов маркетинга и логистики. Целью настоящего исследования является оценка деятельности ведущих белорусских предприятий в области взаимодействия стратегического маркетинга и стратегической логистики.

**Функции стратегического маркетинга.** Выполненными исследования установлены, что в первом приближении стратегический маркетинг – инструмент прогнозирования будущих параметров функционирования и развития предприятия, результатом которого являются нормативы конкурентоспособности товаров и новшеств, которые будет выпускать предприятие, технологий, методов организации производства и менеджмента. Работы по прогнозированию, как правило, осуществляются с применением научных подходов, методов системного анализа и исследования операций, стратегической сегментации рынка. Разработанные нормативы конкурентоспособности перечисленных объектов передаются на стадию НИОКТР для экспериментальной проверки возможности их материального воплощения [1-4].

В условиях жесткой локальной и глобальной конкурентной борьбы за деньги покупателя, за прочное место на рынке главным является повышение качества стратегического маркетинга как стратегического планирования на основе прогнозирования инфраструктуры рынка. Экономия на стадии стратегического маркетинга за счет применения упрощенных методов анализа, прогнозирования и экономического обоснования будущих направлений развития систем на последующих стадиях их жизненного цикла приводит к потерям, во много раз превышающим ранее сэкономленные суммы. Большинство современных специалистов считают что, стратегический маркетинг целесообразно рассматривать в трех аспектах: 1) концептуально - как ориентацию любой деятельности на потребителя; 2) в пространстве - как первую стадию жизненного цикла объектов; 3) во времени - как первую общую функцию управления государственными, предпринимательскими и другими структурами, а также техническими системами. Реализация концепции стратегического маркетинга на всех стадиях жизненного цикла любого объекта (особенно на первой) требует применения совокупности описанных научных подходов и методов: системного, процессного, функционального, комплексного и др. [3.4].

Ключевыми словами концепции маркетинга являются «удовлетворение потребностей». Применительно к маркетингу понятие «потребность» рассматривается только относительно индивидуума. Но это понятие может быть распространено и на технические, производственные, социально-экономические системы, потребности для функционирования и развития которых выражается в разных видах ресурсов. Для производственных и социально-экономических систем следует определять также потребности в технических системах и ресурсах для разных форм воспроизводства (расширения производства, реконструкции, технического перевооружения). В первую очередь необходимо прогнозировать будущие потребности объекта, затем их конкретизировать в виде ценностей и только потом приобретать (проектировать) конкретный товар для удовлетворения конкретной потребности конкретного потребителя. От качества работ по стратегическому маркетингу зависит повышение (снижение) эффективности функционирования и развития объектов. Большинство специалистов склоняются к мнению, что влияние стратегического маркетинга на эффективность объектов определяется следующим соотношением: 1:10:100:1000, где 1 – денежные средства, сэкономленные на стратегическом маркетинге; 10 – убытки на стадии НИОКТР; 100 – убытки на стадии производства; 1000 – убытки на стадии эксплуатации (потребления). Потери на последующих стадиях



существенно увеличиваются, так как, во-первых, принято некачественное стратегическое управленческое решение и, во-вторых, на последующих стадиях это решение многократно повторяется, увеличивая потери. Для всех объектов независимо от формы собственности, уровня иерархии, стоимости перед планированием их развития необходимо проводить стратегический маркетинг, который является инструментом повышения конкурентоспособности объектов за счет улучшения их качества и ресурсосбережения у изготовителя и потребителя. Для организации работ по стратегическому маркетингу необходимо четко сформулировать миссию и стратегические цели, оценить возможности, сильные и слабые стороны, связи с внешней средой и решить другие задачи по формированию стратегии предприятия. На основе изучения параметров рынка однородных видов продукции, интенсивности конкуренции на рынке, проведения системного анализа объекта стратегического маркетинга устанавливаются конкурентные преимущества предприятия.

Выбор перспективного развития предприятия осуществляется его руководством по следующим стратегическим альтернативам: инвестировать, чтобы удержать занятую позицию; инвестировать, чтобы улучшить занимаемую позицию;- инвестировать, чтобы восстановить утерянную позицию;-снизить уровень инвестиций с целью получить прибыль. Это означает размен позиции на денежные средства, например путем продажи части технологий (бизнеса);- деинвестировать и уйти с рынка (сегмента) с низкой привлекательностью. С применением нормативного подхода разрабатываются нормативы конкурентоспособности товаров и объекта управления в целом.

К основным показателям рыночной стратегии предприятия на перспективу относятся нормативы конкурентоспособности продукции (товаров) и предприятия, т. е. научно-исследовательской организацией (НИО) дается задание на проведение исследований по определению путей достижения конкурентоспособности. Работники службы маркетинга прогнозируют на основе изучения рынка и применения научного подхода уровень показателей качества и ресурсоемкости товаров, объемов их производства по рынкам, организационно-технического и социального развития предприятия. Период, на который прогнозируются показатели, определяется длительностью воспроизводственных циклов выпускаемой, проектируемой и перспективной моделей. Пример нормативов конкурентоспособности товаров одного назначения анализируемого (собственного) предприятия и предприятий-конкурентов за определенный период. Горизонт стратегического планирования определяется сложностью и обновляемостью выпускаемой продукции, ее особенностями, возрастом предприятия. На последующей стадии жизненного цикла продукции – стадии инновационного менеджмента (или НИОКТР) - разработанные нормативы и параметры стратегии предприятия корректируются с учетом практики.

**Стратегическая логистика.** Анализ передовой отечественной и зарубежной практики показал, что развитие логистики достигло нового, более высокого уровня – стратегического, сочетающего использование концепции логистики и союзов с партнерами для достижения конкурентного преимущества. Предприятия, применяющие стратегическую логистику, заблаговременно сообщают о своих намерениях партнерам, а затем действуют строго в соответствии с объявленной тактикой. Смысл стратегической логистики заключается в том, чтобы внутри предприятия проводилась политика по изменению ее собственной культуры, а во внешней среде больше внимания уделялось развитию партнерских отношений, взаимодействию с поставщиками и потребителями. Одной из главных задач становятся быстрое реагирование на рыночные изменения, своевременная поставка товаров и услуг, отвечающих меняющимся запросам потребителей. Большая роль в стратегической логистики отводится информации. Получая информацию в местах продаж и быстро передавая ее производственным предприятиям, фирмы существенно сокращают сроки реагирования на потребности покупателей. Эти меры в сочетании с высокой гибкостью производства и использованием компьютеризированной системы продвижения товаров позволяют в кратчайшие сроки выполнять заказы потребителей.

Все более активное использование процессного подхода в управлении «размывает» границы между производителями (продавцами), потребителями (покупателями), участниками каналов распределения продукции, совершенствует логистические сети, укрепляет партнерские отношения. Обмениваясь информацией, партнеры формируют виртуальную цепь поставок, что способствует увеличению совокупно создаваемой ими ценности. Исследованиями установлено, что благодаря стратегической парадигме и виртуальной цепи поставок радикально меняется процесс предложения товара. Новый подход получил название отсрочки по времени, месту или конфигурации товара. Суть его заключается в перестройке взаимоотношений партнеров таким образом, чтобы производство стало гибким и благодаря этому, а также использованию отсрочки в поставке конечный продукт создавался в строгом соответствии с предпочтениями покупателей. Идея отсрочки подтолкнула участников цепочек поставок (компаний) к созданию региональных распределительных центров (например, Европейский распределительный центр), позволяющих обеспечивать удовлетворение разнообразных запросов потребителей (покупателей). Одновременно решаются вопросы комплектации изделий из взаимозаменяемых модулей, установки этих модулей (или сборки), отделки товара с учетом требований потребителей (покупателей), качества обслуживания на более поздних этапах создания и распределения конечной продукции.

Использование виртуальной цепи поставок, которая делает ставку на обладание информацией, а не на создание запасов, а также ускоренное реагирование на запросы потребителей обеспечивают участникам цепочки поставок ощутимые выгоды и конкурентные преимущества. Стоимость производства единицы товара в системе отсрочки может оказаться выше, чем при традиционном способе за счет увеличения транспортных и некоторых других расходов. Однако общая эффективность оказывается более высокой благодаря значительному снижению общих затрат на хранение запасов в логистической цепочки, увеличению объемов продаж, сокращению сроков реализации быстро стареющих товаров и повышению уровня обслуживания потребителей.

Выполненным исследованиями установлено, что основные задачи стратегической логистики (управление цепочками поставок-УЦП) заключаются в: формировании сети дистрибуции, производства и поставок; прогнозировании спроса и поставок; интеграции и координации поставок; использования информационных технологий и системы поддержки принятия решений; формировании отношений с поставщиками и клиентами; аутсорсинге и контрактинге; управлении запасами цепи поставок; анализе поставок и контроллинге; В соответствии с задачами принимаются решения на стратегическом уровне управления: (от одного года до 10 лет; вопросы стратегии УЦП, формирование облика цепочки поставок).

В качестве основных областей принятий решений на стратегическом уровне можно выделить: географическое распределение мощностей, производство и дистрибуция, запасы, транспортировка, информация, инсорсинг и аутсорсинг, ценовая политика. Под мощностями цепи поставок понимается вся совокупность объектов, на которых осуществляется производство, сборка, хранение и обслуживание продукции. Географическое распределение дистрибуционных центров, заводов, складов, является первым шагом в процессе создания цепи поставок. Эта структура формируется на многие годы. На основе определения местоположения, мощностей, числа и размеров дистрибуционных центров, складов, заводов и т.д. будут планироваться материальные и информационные потоки к конечному потребителю.

В современной практике преимущественное применение находят два типа моделей определения местоположения складов: 1) На основе бесконечного числа вариантов – для отыскания лучшего места размещения используются геометрические методы; при этом исходят из допущения отсутствия при выборе каких-либо ограничений. 2) На основе реально доступных вариантов – считается, что существуют только небольшое число реально возможных мест размещения и организация должна выбрать лучшее из них.

Часто описанные выше подходы используются совместно. Сначала на основе бесконечно возможных вариантов определяется лучшая территория, а затем сравниваются реально доступные варианты размещения на это территории. К первому типу относятся все модели определения географических координат объектов (метод центра тяжести, позиционирование на плоскости). Ко второму – модели выбора промежуточных пунктов из ограниченного числа предложений и транспортной сети. Исследованием установлено, что в современных условиях разнообразны методы решения задач обоих видов. Метод определения «центра тяжести», суть которого заключается в наложении сетки координат на карту потенциальных мест расположения звена цепи поставок (распределительного центра, склада, магазина) и в оценке стоимости доставки от поставщиков до предполагаемого распределительного центра и до конечного потребителя. Задача об экономически оптимальной дислокации одного склада на плоскости связана с определением географических координат распределительного центра (склада) по критерию затрат на развозку к потребителям с учетом объема поставок. Задача об экономически оптимальной дислокации нескольких распределительных центров (складов) на плоскости рассматривается как задача формирования оптимальной сети распределения с промежуточными складами на основе моделей дислокаций.

Таким образом, выполненное исследование свидетельствует о значительном влиянии взаимодействия стратегического маркетинга и стратегической логистики на эффективность деятельности предприятий РБ в современных условиях.

#### Список использованных источников :

1. Дыбская, В.В. Логистика: учебник / В.В. Дыбская, В.И. Сергеев, и др. М.: Эксмо, 2011. – 944 с. – (Полный курс МВА).
2. Немогай, Н.В. Логистика. Управление цепочками поставок: ответы на экзаменационные вопросы/ Н.В. Немогай – Минск: Тетралит, 2013. – 224с.
3. Немогай, Н. В. Конкурентоспособность предприятия. Учебное пособие: / Н.В. Немогай, Н.В. Бонцевич, – Минск: ИВЦ Минфина, 2013. – 464 с.
4. Сергеев, В.И. Управление цепями поставок: учебник / В.И. Сергеев. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 479 с.

Радиончик А.С., студент 5 курса, группа МК14,  
инженерно-экономический факультет  
Научный руководитель: Шишло С.В., к.э.н., доцент

*Белорусский государственный технологический университет (г. Минск, Беларусь)*

### **Совершенствование комплекса маркетинга на примере СООО «АлюминТехно»**

Комплекс маркетинга - набор поддающихся контролю переменных факторов маркетинга, совокупность которых фирма использует в стремлении вызвать желаемую ответную реакцию со стороны целевого рынка. В комплекс маркетинга (4P) входит: товар, цена, методы распространения и продвижения [1].

И так, ассортимент сильно зависит от конкурентной обстановки, целевой аудитории, от модных тенденций и других факторов. Главный фактор, влияющий на ассортимент – покупательский спрос. Внимание покупателей можно привлечь, не только, приемлемыми ценами, но и продукцией отвечающей современным тенденциям [2.]

СООО «АлюминТехно» образовано в 2004г., как предприятие по производству экструдированных алюминиевых профилей, полимерной окраске и анодированию, а так же по разработке и производству алюминиевых профильных систем различного назначения. На рынке РБ компания является монополистом в области разработки и производства алюминиевых профильных систем.

Чтобы в полной мере представить масштабы деятельности предприятия на рынке, были рассмотрены финансово-экономические показатели, которые представляют результаты работы компании. Проанализировав данные, было выявлено, что выручка от реализации увеличилась в 2014 году по сравнению с 2013 годом на 11,1%. Это связано с расширением рынков сбыта продукции. Закупка нового оборудования предоставила возможность удовлетворять больший спрос. Соответственно, чистая прибыль компании также выросла, темп ее прироста составил 17,6%.

Экспорт осуществляется за счет сбытовых подразделений, 95 % продукции «АлюминТехно» экспортируется, из них: 76 % в страны СНГ, 19 % – страны дальнего зарубежья. На белорусский рынок приходится 5 % общего объема реализованной продукции. Это объясняется тем, что основными клиентами компании являются переработчики алюминиевого профиля и строительная отрасль, т.е. компания работает на рынке «B2B».

Сильные и слабые стороны, а также возможности и угрозы отражаются в SWOT анализе. Проводится комплексная оценка сильных и слабых сторон предприятия, его рыночных возможностей и угроз путем их сопоставления.

У «АлюминТехно» достаточное количество возможностей и сильных сторон, с помощью которых можно нейтрализовать угрозы. Компания может использовать следующие стратегии: стратегию роста (повышение уровня осведомленности клиентов на уже существующих рынках), стратегию развития товара (проведение конструкторских разработок, внедрение инноваций), стратегию выхода на новые рынки (увеличение уровня узнаваемости на неосвоенных рынках, продвижение новых систем для определенных сегментов рынка).

По результатам анализа можно сделать вывод, что компания полностью использует свой потенциал. Если рассматривать отдельные ассортиментные группы, то необходимы доработки в них. Требуется донести до потребителей основные свойства товара, его преимущества над стальными и оцинкованными. Рекомендуется съемка видео ролика о преимуществах алюминиевых профильных системах, и почему стоит выбрать алюминиевую профильную систему, а не стальную или оцинкованную. Провести изменения в области ценообразования и попробовать работу на розничном рынке с некоторыми товарными позициями.

Баннерная реклама в интернете - это один из самых эффективных и распространённых способов рекламы в Интернете. Для продвижения алюминиевых профильных систем «АлюминТехно» рекомендуется разместить на главной странице сайта пробизнес баннер размером 100x1500. Необходимо приобрести 130000 баннерных показов за месяц по цене 176 500 рублей за 1000 показов. Затраты на баннер = 22 миллиона. Баннер будет содержать информацию о том, что «АлюминТехно» приглашает к сотрудничеству и являться ссылкой на новость сайта копирования где размещен видео ролик о ключевых преимуществах алюминиевых профильных системах, а также содержит преимущества сотрудничества с «АлюминТехно». На каждый вложенный в рекламу рубль компания получит 1,43 рубля

На уровень спроса влияют многие факторы: цена на товар, его качество, потребительские предпочтения. Необходимо рассчитать коэффициент ценовой эластичности. Так как коэффициент эластичности больше единицы, следовательно, у «АлюминТехно» есть возможность увеличить объемы производства алюминиевых профильных систем и завоевать новых потребителей за счет некоторого снижения цены. Рекомендуется установить скидку в размере 7 %. Был произведен расчет показателя до изменения цены и после, Расчет потерь, выигрыша и экономического эффекта. Эффективность от мероприятия 23.8 %.

Результаты проведенных расчетов доказывают, что выбранные мероприятия достаточно эффективны для достижения целей, поставленных перед предприятием.

В целом указанные мероприятия позволят увеличить объемы продаж алюминиевых профильных систем и найти новых партнеров на Белорусском рынке.

**Список использованных источников:**

1. Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг [и др.]. – 12-е изд. – М.: Вильямс, 2009. – 1072 с.
2. Голубков, Е. П. Основы маркетинга: учебник. – М.: Финпресс, 2006. – 656 с.

**Редька Є.В.**, студентка 3 курсу, група Ф-132,  
фінансово-економічний факультет

Науковий керівник: **Пшенична Т.М.**, к.е.н., доцент  
кафедри маркетингу, PR-технологій та логістики

*Навчально-науковий інститут управління та адміністрування  
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)  
e-mail: zhenya\_zhmenya@list.ru*

### **Особливості українського івент-маркетингу**

В сучасних умовах кожна рекламна кампанія, створення і виведення на ринок продукції супроводжується цілою низкою тестів, опитувань та маркетингових досліджень. Ідеї щодо нових товарів постійно вдосконалюються та підлаштовуються відповідно до отриманих результатів. Кожен логотип чи назва фірми (продукту) розробляються роками, мають цілу низку наукових обґрунтувань та затверджень на всіх рівнях розробки. Для просування товару застосовують різні засоби маркетингових комунікацій. Одним із них є івент-маркетинг. Івент-маркетинг (eventmarketing, у перекладі з англ. – маркетинг подій) – це просування товарів (послуг, брендів) на ринок за допомогою створення та проведення спеціальних заходів. Спектр та формат їх є безмежним і неосязним: від класичної прес-конференції, професійних семінарів та тренінгів – до масових концертів і національних фестивалів, від корпоративних свят – до міжнародних виставок.

У зв'язку з процесом глобалізації та інтернаціоналізації національних економік з'явилась доцільність розширення ринків збуту продукції. Для цього потрібні відповідні заходи, одними з яких є івент-маркетинг, як складова PR. Цей вид просування широко відомий на світовому ринку та використовується досить часто. Маркетинг подій є своєрідним міксом ATL, BTL і PR, завдяки чому впливає відразу по декількох комунікаційних каналах [1].

У зв'язку з розвитком ринкових відносин в Україні почали активно розвиватися нові для нашої країни види бізнесу, одним з яких є організація подій (івент-маркетинг). Івент-маркетинг набуває в даний час все більшу актуальність в Україні, як комерційно значиме явище, як засіб підприємницької комунікації та активізації цільових груп.

Вітчизняний маркетинг за рівнем знань, підходів та технологій відповідає європейському рівню. Але ситуація стає критичнішою, коли річ іде про спеціальні івенти (specialevents). Заходи, що проводяться українськими компаніями та фахівцями заслуговують на увагу, але вони не несуть в собі всю ідею івент-маркетингу та мають ряд недоліків.

Більшість маркетинг-менеджерів звертаються до рекламних агентств з проханням надати готовий сценарій рекламного ролику для продукту. Рекламний креатив не оцінюється за принципом «подобається не подобається», а рекламні кампанії за принципом «бачили не бачили». Головне ефективність, зростання продажів, підвищена увага до товару чи послуги. В івентах дані принципи відіграють одну з важливих ролей, кожен потенційний споживач має вподобати проведений захід. Все це відбувається за участю спеціалістів з маркетингу, які, наприклад, не випустять в друк одноразову наліпку на товар без 100% впевненості в тому, що вона цілком відповідає бренд-буку, комунікує цінності бренду та працюватиме на позитивний імідж компанії [2].

Ефект від події обчислити набагато складніше, ніж ефект медіа-компанії. Проблема визначення ефективності івентів досі не вирішена і в країнах Західної Європи, але так само, як існують правила планування медіа-компанії, існують правила планування і організації спеціальних подій.

В використанні івент-маркетингу існує ряд недоліків, але вони компенсуються кількістю споживачів, увагу яких ці заходи зацікавили. Незважаючи на досить докладне вивчення питання вченими, такими як: Тульчинський Г.Л., Примак Т.О., Лохина Т.Е., Слупський С., Ткачук О. та інші [3, с.254-255; 4], на даний момент не вироблено достатньо чітких єдиних методик оцінки ефективності маркетингу подій. В Україні аналізом ефективності подій займаються найчастіше рекламні агентства з іноземним капіталом та досвідом, а також ті, котрі входять у міжнародну мережу

агентств. Найчастіше аналіз події, яке підготувало рекламне агентство для замовника, є тільки невеликою частиною всього процесу, яку можна побачити. Це ключові показники ефективності (KPI – від англ. Key Performance Indicators,) – система оцінки, яка допомагає організації визначити досягнення стратегічних і тактичних (операційних) цілей. Їх використання дає організації можливість оцінити свій стан і допомогти в оцінці реалізації стратегії. KPI дозволяє проводити контроль ділової активності співробітників і компанії в цілому в реальному часі. Але замовник не завжди ділиться цією інформацією [2].

Досить важко знайти чітке визначення терміна івент-маркетингу, або маркетингу подій. Кожне агентство спеціальних подій розміщує на своєму сайті власне визначення цього терміну.

Подієвий маркетинг включає в себе чотири основних правила:

1. Визначення мети/ідеї.

Наприклад, презентація нового продукту, залучення нових клієнтів, інформування громадськості про відкриття філії, підведення підсумків роботи за рік, святкування професійного свята тощо

2. Визначення цільової аудиторії.

Успішний івент залежить від знання аудиторії, до якої звертаються.

3. Івент – це потужний інструмент PR.

4. Івент-захід має бути інтегрований в загальну маркетингову стратегію компанії, і не лише на рівні корпоративних кольорів та логотипу, але й на рівні місії та цінностей компанії.

Відповідно маркетингові івент-заходи успішно забезпечують досягнення наступних цілей:

- виділення на тлі конкурентів;

- активізація уваги цільової групи;

- оптимізація і зниження витрат шляхом об'єднання бюджетів по рекламі, маркетингу і PR;

- позитивні емоції від успішного заходу переносяться на товар або послугу, формується лояльність споживача;

- аудиторія, що безпосередньо бере участь в події, може розглядатися як величезна фокус-група, на якій проводиться спроба пропозицій компанії. Таким чином, в ході подієвого маркетингу накопичуються попередні знання про споживача.

- подія є приводом, що дозволяє налагодити необхідний контакт з журналістами, дає простір для роботи із ними, формує їх інтерес і розташування.

- івент-маркетинг дозволяє, при необхідності, організувати прямі продажі товару, логічно «прив'язуючи» їх до заходів, що проводяться[1].

Івент-маркетинг на 100% належить до сфери Publicrelations (зв'язків із громадськістю). Серед вітчизняних спеціалістів, це викликає неоднозначну реакцію, але для західних спеціалістів – це очевидна істина. Пояснення тут дуже просте: в сучасному світі, подія, про яку не говорять, не сталася. Замовники, що зацікавлені у ефективності і результативності своїх дій, прагнуть підвищеної уваги.

В Україні спектр та формат спеціальних заходів є безмежним і неосяжним: від «Тижнів високої моди», до «Снікерс урбанії» та фестивалю повітряних куль у Кам'янці-Подільському. Наведені приклади об'єднує те, що кожен з них так чи інакше спрямований саме на просування (продаж) товарів та послуг. «Тижні високої моди» є основним засобом просування колекцій невідомих та відомих дизайнерів; «Снікерс урбанія» – прекрасний спосіб не лише підвищення продажів й іміджу бренда, але й потужний фактор зміцнення лояльності споживачів, приклад створення реального співтовариства навколо бренда; фестиваль повітряних куль – рідкісний для України, але дуже й дуже поширений в світі засіб залучення туристів і, таким чином, підвищення продажів у готельному та ресторанному секторі окремого міста (регіону).

За принципом відповідності маркетинговій спрямованості доцільно було б розділяти спеціальні події, що відносяться до івент-маркетингу і ті, які до нього не відносяться. Таким чином весілля чи день народження звичайного українця не є засобом просування його як бренду. Проте, такі ж події в житті відомих осіб використовуються як PR-приводи, «працюють» на просування цих людей як брендів, і є прикладом івент-маркетингу.

Для досягнення основних завдань важливо розглянути види івент-заходів та їх маркетингові можливості. До основних можна віднести:

1) Виставки. Всі виставкові заходи можна розділити на два види: більш рідкісний - коли влаштовується виставка, присвячена виключно компанії та її продукту, і загальноживаний - коли відбувається участь у якійсь галузевій виставці. В обох випадках необхідно врахувати, що головний акцент цього заходу – демонстрація продукту.

Основна увага при розробці виставок приділяється статичним засобам демонстрації (стенди) та засобів безперервної презентації продукту. Одним з головних моментів є оформленні місця проведення заходу. Одним з цілком доречних способів закріплення у аудиторії пам'яті про контакт у форматі виставки є дрібна сувенірна продукція.

2) Презентації. В основному – це заходи закритого типу, хоча бувають винятки. Презентація продукту: подія на 80 % присвячене самому продукту. Мета заходу – максимально зацікавити споживача представленим продуктом

і дати йому повну та вичерпну інформацію про нього. Для цього можна задіяти проектори, флеш-презентації, демонстраційні відеофільми та інші технічні засоби, що дозволяють забезпечити видовищність процесу .

3) Відкриття. Основне завдання відкриття – залучити якомога більше уваги цільової аудиторії до появи на ринку нового об'єкту. На перше місце при плануванні відкриття виходять елементи шоу, здатні залучити аудиторію на захід і, відповідно, схилити її до відвідування об'єкта.

4) Свята. Тут існує великий спектр варіантів, залежно від того, що це за свято, буде різнитися специфіка організації. Моменти, пов'язані з брендом і продуктом, повинні бути в його форматі окремими вкрапленнями на тлі яскравого видовищного уявлення. Маркетинговий ефект заходів подібного плану досягається за рахунок зв'язку торгівельної марки з великою кількістю позитивних емоцій одержуваних аудиторією. Тобто публіка автоматично «проковтує» бренд і інформацію про продукт, «поглинаючи» свято. Для того щоб бренд добре «засвоївся» він повинен органічно поєднуватися з усіма іншими елементами свята[5].

Таким чином, основними перевагами ринкових уявлень як певних стадій процесу маркетингових комунікацій є: практично миттєвий канал передачі повідомлень, коли одночасно проводиться аналіз зовнішнього середовища і поширюється інформація про діяльність учасників; стрімка реакція на інформацію споживачів; короткий зворотний зв'язок. Крім того, можливість познайомитися з продукцією і випробувати її в спеціально створеній приємній атмосфері є незабутньою подією, беручи участь у якій споживач формує власну думку про запропонований продукт і самостійно приймає рішення про покупку.

Компанії, що займаються організацією свят, агентства, що влаштовують промо-акції та просто фірми, що організовують івент-проекти для себе або для замовника, все частіше стикаються з одним і тим же завданням: зробити проект яскравим, цікавим, незвичайним або зовсім новаторським, але щоб при цьому він був недорогим.

Кожний захід має вписуватися в єдину систему просування продукту, яка представляє собою комплекс інтегрованих маркетингових інструментів.

Добре організований івент дозволяє збільшити не тільки кількість відвідувачів, але і в подальшому обсяг продажів товарів компанії організатора. При цьому на результат впливають такі фактори, як вибір типу заходи, оригінальність ідеї та рекламна підтримка. І, незважаючи на те, що різні компанії переслідують різні цілі, мають різні бюджети і аудиторію, а кожний івент-захід вимагає індивідуального підходу.

Однією з очевидних переваг івент-маркетингу є здійснення особистого контакту аудиторії не лише з брендом продуктом (те саме досягається й іншими засобами BTL), а й безпосередній контакт з представниками бренду (а не з найманими промоутерами або консультантами). Додається також тривалість контакту та створення комплексу емоційних переживань, безпосередньо пов'язаних з брендом продуктом – на виході отримується встановлення зв'язку між брендом та аудиторією, тобто вихід на зв'язки з громадськістю.

Таким чином, висока креативність та гнучкість, закладені в івент-маркетингу, дозволяють вибудовувати оригінальні програми для компаній різних сфер діяльності і з різними фінансовими можливостями. Він є універсальним інструментом змін – як на рівні підприємства, так і на рівні держави, коли традиційна реклама виявляється не результативною. Насиченість ринку традиційної реклами змушує підприємства шукати нові шляхи взаємодії з цільовими аудиторіями, одним з таких шляхів стає івент-маркетинг. На даний момент в Україні існують значні перспективи розвитку ринку івент-послуг, як інструменту просування національних брендів товарів і послуг, а тому доцільно приділяти увагу подальшому його розвитку.

Отже, переконання про те, що всі івенти є, перш за все, потужними засобами PR, - ключове і життєво важливе для правильного та обґрунтованого підходу до планування, організації та оцінки ефективності всіх спеціальних подій, якими б вони не були. Потрібно думати про івенти та оцінювати їх з точки зору PR-ефективності, це дасть можливості для застосування застарілих стандартів та шаблонних ходів.

#### Список використаних джерел:

1. Риси івент-маркетингу [Електронний ресурс] : – Режим доступу : <http://www.dali.te.ua/uk/bloh/82-event>
2. Москальчук А.Л. Ефективність використання EVENT-послуг в міжнародному маркетингу [Електронний ресурс] / А. Л. Москальчук, А. Лукач // – Режим доступу [http://www.rusnauka.com/8\\_NMIW\\_2012/Economics](http://www.rusnauka.com/8_NMIW_2012/Economics)
3. Примак Т. О. Маркетингова політика комунікацій [Книга]: навчальний посібник / Т. О. Примак; МОНУ. - К.: Атіка; Ельга-Н, 2009. - 328 с.
4. Ткачук О. В. Event — важлива складова сучасного PR // Маркетинг в Україні. – 2010. – № 1. – С. 34–39.
5. Зоріна О.І. Ефективність використання методів Event-маркетингу підприємствами транспорту / О.І. Зоріна / Ефективна економіка: електронне наукове фахове видання. – 2014. – № 5. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.

**Рудаковский А.Н.**, магистрант 2 курса, группа Юр-21,  
**Кожухов Е.Ю.**, магистрант 1 курса, группа Юр-11,  
**Курачек Д.И.**, магистрант 1 курса, группа Юр-11

Научный руководитель: **Кузьменко В.Л.**, к.э.н., доцент  
*Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации*  
(г. Гомель, Республика Беларусь)  
e-mail: Viklkuz\_20@mail.ru

### **Использование современных маркетинговых подходов в деятельности торговых организаций**

В последние годы в розничной торговле произошли кардинальные изменения, связанные с быстрыми, радикальными и необратимыми трансформациями, коренным образом переменившими всю отрасль.

В настоящее время торговая сфера становится одним из самых привлекательных направлений для внедрения инноваций. Новые технологии и другие инновации в розничной торговле оказываются интегрированным следствием целого ряда факторов, влияющих на развитие отрасли: социально-экономических, научно-технических и социально-демографических на уровне государства, а также результатом распространяющихся глобализационных процессов. Внедрение передовых технологий продаж, информирования покупателей и других новейших отраслевых технологических стандартов представляется важнейшим инновационным фактором развития торговли.

Однако, несмотря на очевидные успехи, торговая сфера, по мнению специалистов и большинства потребителей, по-прежнему находится в сложном положении. В первую очередь это объясняется тем, что в советские времена торговля была одной из наиболее отстающих отраслей хозяйства с устаревшими технологиями и неквалифицированным трудом. Во-вторых, с точки зрения психологии потребителя, ответственным за происходящий рост потребительских цен считают розничных продавцов. В-третьих, за сложившимся в обществе отношением к торговле стоят глубокие идеологические причины.

Сетевая торговля в РБ стала формироваться с началом открытия нескольких первых магазинов, таких как «Корона», «Корзинка» и других операторов. Однако в связи с тем, что количество торговых точек было небольшим, они не оказывали значительного влияния на развитие торговой сферы. Несмотря на это, в начале XXI века в РБ, начали появляться следующие форматы: дискаунтеры, супермаркеты, гипермаркеты, открывающиеся в торгово-развлекательных центрах. Количество магазинов в торговых сетях стало увеличиваться, что положительно отразилось на их развитии и влиянии на отраслевом рынке. [4]

Данное изменение рынка подходит к одной из теорий развития торговли, а именно к теории «колеса розничной торговли», предложенной ученым Мальком Макнэром. Согласно данной теории, популярность торговых организаций проходит через определенный цикл. Как правило, новая компания появляется на рынке как оператор с довольно низким статусом, низкой маржей, низкими ценами.

Однако определенное позиционирование и стратегия позволяют ей весьма успешно соперничать с крупными известными конкурентами. Спустя какое-то время, компания-новичок добивается определенного успеха, приобретает большие производительные и усовершенствованные мощности. Осуществление необходимых для их развития инвестиций ведет к увеличению операционных расходов индивидуального ритейлера, вынужденного повышать цены и операционную маржу.

Таким образом, фирма становится слабо защищенной по отношению к новым участникам рынка и розничным торговцам с низкой маржей, конкурирующим или эволюционирующим по тому же паттерну. Ярким примером указанной теории становится популярность дискаунтеров.

Так, в начале XXI века они были теми торговыми точками, где приобретала товары большая часть населения, не желающая или не имеющая возможности покупать товары на рынке. Прежде данные магазины, не предлагая широкого ассортимента услуг, компенсировали это низкой ценой.

Однако последние исследования рынка свидетельствуют о не перспективности этого формата розничной торговли для нашей республики. Большинство российских покупателей предпочитают покупать товары в магазинах, предлагающих большой комфорт, широкий выбор и лучшее качество.

Как показывает мировой опыт, наиболее прибыльные магазины находятся в таких развлекательных центрах, где не только предлагается возможность совершения различных покупок от продуктов и лекарств до игрушек и одежды, а также имеются рестораны, кинотеатры или катки.

Большое значение в такой трансформации торговых сетей имеет предпочтение потребителей приобретать товары, соответствующие их статусу, а также переходить к товарам более высоких качественных и ценовых категорий. Данные тенденции усиливают стремления покупателей к получению более высокого уровня обслуживания.

Для отрасли сетевого бизнеса характерной особенностью является использование современных маркетинговых подходов в деятельности торговых организаций. Особую значимость приобретают брендинговая

политики, внедрение соответствующих программ лояльности, формирование имиджа розничных торговых организаций.

Расширение масштабов конкуренции, стремление торговых организаций привлечь к продаваемым товарам потенциальных потребителей и необходимость удержания существующих покупателей значительно активизировали использование в предпринимательской деятельности брэндов.

В последние годы данной проблеме уделяется серьезное внимание, так как зарубежные торговые организации активно используют концепцию брэндинга и умело создают стойкие конкурентные преимущества своих торговых марок в сознании потребителей. Особую актуальность в сетевой торговле приобретают корпоративные брэнды розничных организаций.

Использование брэндинга дает организации три крупных преимущества. Во-первых, брэнд создает естественные барьеры для новых конкурентов. Во-вторых, существование брэнда облегчает для организации вывод на рынок новых продуктов и позволяет занимать новые ниши рынка. В-третьих, брэнд дает организации дополнительное время в том случае, если появляется угроза рынку.

Таким образом, настоящие брэнды отдают предпочтение установлению у покупателя должного к себе отношения. Их цель — снискать хорошую репутацию. Будущее розничных организаций - в построении сильных брэндов, ведь только брэнд обеспечивает приверженность покупателей, а значит — стабильность. Хорошо проработанная стратегия брэнда позволяет достичь цели при минимальных затратах усилий и средств.

Немаловажное значение в развитии сетевой торговли уделяется программам лояльности. Программа лояльности представляет собой комплекс мер, направленных на поощрение клиентов с целью привлечения новых клиентов и установления долгосрочных отношений с лояльно настроенными потребителями.

Важно помнить, что есть клиенты, и есть стратегически важные клиенты, удерживать стоит не всех клиентов, а только тех, кто приносит прибыль, то есть выгодных клиентов. Выгодными являются клиенты с высоким уровнем лояльности, который, в свою очередь, обусловлен социально-демографическими и психографическими характеристиками.

Ключевым фактором конкурентного преимущества торговой организации на рынке сетевого бизнеса в настоящее время становится имидж.

Имидж информативен, он сообщает о некоторой совокупности признаков, присущих самому объекту. Причем эти признаки могут существовать объективно или произвольно относиться к объекту создателями имиджа.

Важной особенностью имиджа является его активность. Он «способен воздействовать на сознание, эмоции, деятельность и поступки, как отдельных людей, так и целых групп населения. Как следствие, люди отдают предпочтение тем или иным товарам, фирмам, банкам или политическим партиям».[2]

Также имидж может служить основой для доверия и фактором, облегчающим выбор, но это - не единственная функция имиджа. Использование имиджа в качестве социального влияния не всегда возможно, обычно только при определенных условиях, которым он должен соответствовать.

Одной из важнейших характеристик имиджа является его функциональность. Целью создания или улучшения имиджа торговой организации становится то, что при его помощи можно достичь определенных результатов, т.е. более эффективно решить какие-то задачи, сделать более успешной то или иное направление ее деятельность.

В мировой практике различают благоприятный и нейтральный имиджи фирмы. Руководители торговых предприятий в большинстве случаев хотят, чтобы создавался благоприятный, положительный имидж, который вызывает положительные эмоции у потребителей, запоминается, побуждает приобретать продукцию торгового предприятия.

Однако мировой опыт свидетельствует о том, что формирование благоприятного имиджа торговой организации не всегда оправдывает ожидания руководства и понесенные затраты, так как исключительно трудно создать универсальный имидж, который считался бы благоприятным для всех потребительских групп, взаимодействующих с организацией. Следовательно, предпочтительнее формировать нейтральный имидж организации. Данный имидж открыт, он позволяет всем потребительским группам вписаться в позитивные отношения с организацией. Его преимущество состоит в том, что человеку не навязывается отношение или установка к фирме. [2]

Важнейшей особенностью имиджа торговых организаций является необходимость единства внутреннего и внешнего имиджа организации. Индивидуальный имидж, ориентированный на восприятие, будет, при всех прочих равных условиях, тем эффективнее, чем прочнее он опирается на самоощущение индивида.

Образ организации у внешних респондентов является более устойчивым, более точно сопоставляется, если таким же образом ассоциируется с данной организацией ее рядовыми членами.

Внутренний имидж организации, как было указано, опирается на ее корпоративную культуру и не отражает ее основные характеристики. Если провести аналогию между индивидуальным и корпоративным имиджем, то корпоративная культура выступит в качестве аналога объективных личностных характеристик субъекта, внутренний



имидж — как аналог его самоощущения, а внешний имидж — как имидж, создаваемый индивидом с ориентацией на восприятие окружающими.

Таким образом, с появлением новых тенденций в теории и практике современного маркетинга, открываются большие возможности для отечественных сетевых ритейлеров. Использование этих технологий будет способствовать совершенствованию управления, интеграции деятельности маркетологов, менеджеров и других сотрудников для достижения всех целей организации.

**Список использованных источников:**

1. Перельгина Е.Б. Психология имиджа. М., Аспект-Пресс, 2002, с. 215
2. Дымщиц М. Потребительская лояльность: учеб. / М. Дымщиц. – М.: Вершина, 2007. – 200с.
3. Фонарева Г.С. Состояние розничной торговли России и перспективы ее дальнейшего развития//
4. Торговые дома России. - М.: Центр стратегической информации, 2003. - С. 11-20

**Садовский И.В.**, студент 5 курса, группа МК 14, инженерно-экономический факультет  
 Научный руководитель: **Пузыревская А.А.**, старший преподаватель  
*Белорусский государственный технологический университет (г. Минск, Беларусь)*  
 e-mail: aportraitofjoyce@gmail.com

**Маркетинг взаимоотношений. Актуальность и инструментарий**

Целью данной работы является краткая характеристика маркетинга взаимоотношений, его актуальность в условиях стагнации рынков, а также обзор инструментов, необходимых для построения, развития маркетинга взаимоотношений и, соответственно, его управления. Таким образом, разделим статью на несколько частей.

*1. Характеристика маркетинга взаимоотношений.*

Маркетинговые концепции, с течением времени, много раз предавались ряду изменений, которые отражали изменения в рыночной деятельности компаний. Традиционно выделяют пять основных концепций маркетинга: концепция совершенствования производства, концепция совершенствования товара, концепция интенсификации коммерческих усилий, концепция маркетинга (4 «Р»), концепция социально-этичного маркетинга. Начиная с 90-х гг. начал выделяться новый, шестой этап эволюции маркетинга – это маркетинг взаимоотношений. Главной особенностью данной концепции является рассмотрение маркетинга как философии ведения бизнеса, направленной на удержание и улучшение отношений с текущими потребителями, делая меньший акцент на привлечение новых. Главным объектом управления маркетингом становятся отношения с партнерами, к которым относятся не только потребители, но и остальные «стейкхолдеры» – организации и лица, непосредственно связанные с предприятием. «Стейкхолдерами» могут являться поставщики, посредники, дистрибьюторы, аутсорсинговые компании и, не маловажно, ими могут стать конкурирующие компании.

Проанализировав эволюцию определений маркетинга взаимоотношений от различных авторов, можно сказать, что они проходили следующий последовательный путь: от маркетинга баз данных к партнерству с потребителем, а затем, теория начала охватывать все отношения компании. Т.е. на уровне со значимостью отношений с потребителем, отмечаемую в каждом определении, добавляются отношения, основанные на множественных рыночных взаимодействиях, совместном создании ценности. Маркетинг взаимоотношений все чаще начинают рассматривать как «сетевые отношения», предполагающие построение прочных отношений со всем окружением, учитывая запросы каждого контрагента, происходит зависимость не только центральной компании и партнера определенного вида, а зависимость всех участников этой сети.

Завершим характеристику маркетинга взаимоотношений описанием его ключевых отличий от традиционного, трансакционного маркетинга [1]:

Таблица 1 – Сопоставление традиционного маркетинга и маркетинга взаимоотношений

Традиционный маркетинг	Маркетинг взаимоотношений
Ориентация на единственную продажу	Ориентация на удержание потребителя
Разовый контакт с покупателем	Непрерывный контакт с покупателем
Акцент на характеристики продукта	Акцент на потребительскую ценность
Краткосрочный масштаб деятельности	Долгосрочный масштаб деятельности
Незначительный интерес к обслуживанию покупателя	Высокая значимость обслуживания покупателя
Ограниченные обязательства следования потребительским ожиданиям	Высокие требования к выполнению ожидания покупателя
Качество как основной интерес производственного звена (персонала)	Качество как ответственность (персонала) всех подразделений

Помимо этого, существует еще множество особенностей, сравнений маркетинга взаимоотношений с другими направлениями, существует множество его трактовок, отличающихся от популярнейших, однако «ядро», основную идею концепции, мы рассмотрели, и перейдем к следующему разделу – инструментарию маркетинга взаимоотношений.

## *2. Инструментарий маркетинга взаимоотношений.*

Прежде чем рассматривать подробно инструменты, используемые на различных этапах создания и развития маркетинга взаимоотношений компаниями, следует еще раз отметить, что взаимоотношения образуются не только между компаниями и потребителем, но также между компанией и ее партнерами на рынке. В зависимости от такой направленности и создаются программы маркетинга взаимоотношений, в каждой из которых инструменты отличаются. Стоит также отметить, что не существует универсальных инструментов, каждый из них субъективен, зависит от капитала компании, и конечно же от партнеров, ведь коммуникации строятся с живыми людьми.

Более подробно рассмотрим инструменты, используемые при формировании отношений с клиентами, но стоит озвучить основные моменты отношений с компаниями-партнерами. Взаимодействие с компаниями может осуществляться на основе нескольких форм взаимодействия: совместной собственности на активы, договорные отношения и неформальные отношения и соглашения. Каждая из форм влечет за собой степень ответственности предприятий друг перед другом, и выше всего она при наличии совместной собственности, минимальна – при неформальных отношениях. Принято полагать, что чем выше ответственность, тем прочнее отношения, и прочность уменьшается равномерно с уменьшением формализации связей. Однако это не всегда так, и, при грамотно построенных неформальных отношениях, результаты такого взаимодействия могут превысить все ожидания. Такая же идея распространяется и на отношения с клиентами, и при должном стимулировании оных, можно добиться таких результатов, что клиент перейдет из состояния «пассивного клиента», в разряд ключевых клиентов. Это еще раз доказывает тот факт, что универсальных инструментов нет, и можно развивать взаимоотношения используя стандартную базу клиентов/партнеров, взаимодействуя с ними исключительно на основе собственных взглядов на проблему.

Перейдем к инструментам. Развитие взаимоотношений происходит в несколько этапов, начиная от осознания потребности в формировании отношений, и заканчивая их управлением. Подробно рассмотрим каждый этап.

*Этап 1. Формирование целей и анализ текущего состояния маркетинга.* На данном этапе компания должна осознать, необходимо ли им переходить к маркетингу взаимоотношений полностью или используя отдельные его элементы. Если решено переходить, то необходимо разобраться, какие элементы маркетинга взаимоотношений уже есть у компании, и какие нужно доработать и развить. Для этого можно провести оценку маркетинга по критериям и сравнение с максимальной оценкой. Для этого, экспертом формируется перечень критериев и диапазон оценки, например, от 0 до 10. Приведем возможные качественные критерии оценки:

- состояние базы данных клиентов;
- постоянство клиентов;
- долговременности отношений с ключевыми клиентами;
- удержание старых клиентов;
- обратная связь;
- индивидуальный подход;
- учет интересов и потребностей клиентов;
- корпоративная культура;
- открытость/замкнутость компании;
- неформальные отношения с клиентами и т.п.

Затем, суммируем максимально возможные значения оценок и, отдельно, полученные при анализе маркетинга. Таким образом, получаем уровень маркетинга взаимоотношений (максимальные оценки) и уровень компании. Исходя из этого конкретно видно, насколько компания отстает от идеального состояния, сколько усилий потребуется для достижения близкого к идеальному состоянию и на какие критерии следует акцентировать внимание. После выполнения последующих этапов, данную процедуру можно провести снова, чтобы увидеть движется ли компания к назначенной цели.

На данном этапе также рекомендуется провести оценку конкурентоспособности компании, которая будет учитывать, как уровень качественных показателей, так и количественные показатели. Данная необходимость обусловлена тем, что от уровня взаимоотношений с клиентами также зависит и положение компании на рынке, его превосходство над конкурентами. Оценка также проводится до и после формирования маркетинга взаимоотношений. Подходов к оценке конкурентоспособности много, они являются универсальными, и рассматривать в данной статье их не будем.

*Этап 2. Анализ клиентов.* Такой анализ необходим для того, чтобы определить, какие клиенты являются ключевыми, и с ними нужно работать, а какие являются временными, и вряд ли обратятся к компании в будущем.

Данный процесс можно назвать сегментированием клиентов. Существует несколько полезных и точных сегментации клиентов, основанные уже не на качественных показателях, а на количественных. Одним из таких является ABC-XYZ анализ. Данный анализ позволяет разделить клиентов на группы, и проводится в два этапа: сперва ABC, потом XYZ, а затем результаты совмещаются. Методика проведения ABC-XYZ анализа классическая, и меняются лишь параметры.

После проведения ABC-анализа по доле клиента в общем объеме продаж, происходит разделение клиентов на следующие группы: группа А – наиболее важные клиенты, лидеры по объемам продаж; группа В – средний класс клиентов, приносят умеренную прибыль; группа С – класс низкой значимости. После проведения XYZ-анализа, обычно по регулярности закупок, получаем следующие группы: группа X – частые обращения в компанию, постоянство; группа Y – нерегулярные, в зависимости от появления потребности; группа Z – эпизодические, сюда же входят клиенты, обратившиеся 1-2 раза.

После этого, результаты совмещаются и получается 9 групп клиентов: AX, AY, AZ, BX, BY, BZ, CX, CY, CZ. По данным результатам четко видно, какие клиенты являются постоянными, приверженными, какие больше не обратятся в компанию и т.д. Данные результаты позволят оптимально управлять клиентской базой, позволят равномерно распределить усилия.

Следующий часто использующийся инструмент сегментации клиентов – RFM-анализ. Данный анализ также подразумевает группировку клиентов, но по другим параметрам, что приведет к отличным от ABC-XYZ анализа выводам и действиям. RFM-анализ является сокращением трех слов: Recency (R) – время последней покупки; Frequency (F) – суммарная частота покупок; Monetary (M) – объем покупок. Данные показатели выбраны в связи с возможностью их измерения. Проводится анализ путем построения таблицы с данными о клиенте: датой последней покупки (R), объемом покупки (F), средним чеком (M). Происходит ранжирование по дате последней покупки, затем каждому клиенту присваиваются оценки по трем пунктам (R, F и M). Данный анализ является очень гибким: его можно проводить не только по трем показателям, но и по двум, а также можно добавлять собственные показатели, в зависимости от целей проведения анализа.

Общую ценность конкретных клиентов можно рассчитать, используя показатель CLV.

CLV (Customer Lifetime Value) или пожизненная ценность клиента – это общий объем продаж, суммарная прибыль клиента за все время его сотрудничества с компанией. Данный показатель можно рассчитывать разными способами и, тем самым, получая различные результаты. Традиционный способ расчета CLV, с помощью которой определяется реальная прибыль клиента за все время [2]:

$$CLV = (\text{сумма всех продаж}) \times \text{валовой маржинальный доход}$$

Также существует прогнозируемый CLV, т.е. оценка того, какую прибыль может принести клиент за время его сотрудничества с компанией. Рассчитывается следующим образом [2]:

$$CLV = (T \times AOV) \times AGM \times ALT$$

где T – среднее количество покупок в месяц; AOV – средний чек; ALT – средняя продолжительность существования клиента; AGM – валовая маржинальная прибыль.

Расчет данного показателя позволит компании оценить возврат инвестиций, если сравнить CLV с затратами на клиента, повысить эффективность компании по удержанию клиентов, на основе уровня CLV и используемых коммуникаций, определить действующие и реально приносящие пользу.

Такой анализ, как Data Mining, позволяет компании оценивать текущее состояние клиента и прогнозировать его уход или перемещение в другие состояния, на основе определенных событий. Позволяет определить тех клиентов, при воздействии на которых, они перейдут в состояние активных клиентов. Помогает определить активных клиентов, которые в скором времени могут уйти от компании. Таким образом, получив результаты по Data Mining, можно составить маркетинговую кампанию, нацеленную на удержание наиболее прибыльных клиентов.

Существует еще множество методов анализа клиентской базы, как разработанных и запатентованных, так и собственных разработок сотрудников компаний. Были приведены в основном методы с расчетом количественных данных, что, как правило, ведет к лучшим результатам и снижает эффект неопределенности.

*Этап 3. Воздействие на клиентов.* На этом этапе применяется множество методов стимулирования клиентов. Определив на втором этапе тех, на кого должны быть направлены усилия, компании следует разработать программу стимулирования, в которую могут входить: рекламные мероприятия, скидки, промо-акции, различные элементы директ-маркетинга, привлечение клиентов к совместной деятельности, приглашения на тренинги, семинары, экскурсии, выставки, бесплатные образцы товаров, в общем все то, что будет приносить клиенту удовольствие, пользу и заботу. Вариантов взаимодействия очень много, и их следует подбирать на основе типа клиентов (конечные потребители, посредники, возраст, пол, образ жизни, география, канал получения информации, социальное положение и т.п.), типа продукции, отрасли компании и собственного капитала.



**Самусенко М.А.**, аспирант кафедры маркетинга,  
**Процко Т.Л.**, ассистент кафедры маркетинга,  
Научный руководитель: **Байбардина Т.Н.**, к.э.н., доцент кафедры маркетинга,  
*Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации (г.Гомель, Беларусь)*  
e-mail: Procko\_1984@mail.ru

### **Современные аспекты правового регулирования рекламной деятельности в Республике Беларусь**

В современных условиях реклама становится важным фактором социально-экономического, общественного и культурного развития. Она составляет значимую часть экономического пространства, способствует развитию предпринимательства, конкуренции, рыночных отношений. Качественная реклама стимулирует производство товаров, повышает товарооборот, обеспечивает экономический успех отечественных организаций. Для большинства потребителей реклама является одним из основных источников информации о новых товарах, позволяет быстрее и лучше ориентироваться в них.

Развитие мирового рекламного бизнеса обуславливает необходимость соответствовать всем игрокам (участникам) рекламного рынка его современным тенденциям и приоритетам. В настоящее время развитие рекламного рынка отдельно взятой страны уже не может происходить в отрыве от мировых тенденций развития рекламной деятельности и без учета особенностей и специфики правового обеспечения данного вида деятельности.

За последние годы рекламная деятельность в Республике Беларусь получила свое дальнейшее развитие. Белорусский рекламный рынок оценивается на данный момент как достаточно динамичный и развивающийся, несмотря на то, что этот рынок достаточно молодой, так как он сформировался буквально 12 лет назад.

Если в 2012 году в Беларуси работали 673 организации, основным видом деятельности которых являлась реклама, то в 2014 году количество организаций, занимающихся рекламной деятельностью составило уже 2793. Подавляющее большинство участников белорусского рекламного рынка (95%) - частные компании. На долю государственных рекламных фирм приходится чуть более 1%, иностранных рекламных агентств - около 4% [1].

В настоящее время рекламная деятельность в Республике Беларусь представлена широким выбором рекламных услуг: наружная реклама, полиграфия, реклама в метро, сувенирная продукция, реклама на телевидении, реклама на радио, этикетка и упаковка, дизайн и фото, выставочное оборудование и др.

В Республике Беларуси разработан проект «Концепция развития рекламного рынка в Республики Беларусь на период до 2016 года», утверждённый постановлением Совета Министров Республики Беларусь. Проект разработан в целях создания благоприятных условий для развития рекламной деятельности с учётом национальных интересов, повышения качества и эффективности отечественной рекламы, максимального использования организациями рекламного ресурса для продвижения продукции, товаров, работ, услуг на потребительском рынке.

Развитие рекламного рынка Республики Беларусь планируется на основе изучения мирового опыта в сфере рекламы и с учётом потребностей общества и бизнеса в рекламе, экономического потенциала рекламных организаций и предполагает:

- совершенствование законодательства, в том числе технических нормативно правовых актов, обеспечивающих реализацию правовых предписаний на практике;
- формирование единой направленности усилий государственных органов и организаций на обеспечение конструктивного взаимодействия при решении вопросов, возникающих при осуществлении рекламной деятельности;
- создание благоприятных условий, обеспечивающих расширение и привлекательность рынка наружной рекламы, в том числе развитие новых форм наружной рекламы на основе изучения мирового опыта;
- увеличение количества средств наружной рекламы;
- увеличение доходной части бюджета за счёт поступлений платы за размещение (распространение) наружной рекламы;
- улучшение рекламного оформления автомобильных дорог, сельских населённых пунктов;
- развитие сети рекламно-информационных объектов на маршрутах туристического показа и в местах пребывания туристов, в том числе иностранных;
- создание условий для наращивания объёмов наружной рекламы отечественных производителей;
- создание и ежегодное проведение в рамках Международного фестиваля рекламы профессионального конкурса среди рекламных организаций;
- активизация деятельности маркетинговых и рекламных служб отечественных производителей;
- активизация международного сотрудничества путём участия в международных форумах, конференциях [2].

Для развития рекламной деятельности очень важным является ее детальное и компетентное урегулирование с юридической точки зрения, что подразумевает наличие необходимой нормативно-правовой базы.

В настоящее время Законодательством Республики Беларусь разработан довольно широкий круг законодательных актов по регламентации рекламной деятельности, которые дорабатываются и совершенствуются. Государство издает законы, постановления, в которых определяются правовые нормы рекламной деятельности предприятий и организаций, работающих на его территории. Установленные законодательством правовые нормы носят или характер разрешения, или характер запрета. Государство, беря на себя роль регулятора цивилизованной рекламы, выполняет две задачи: защищает потребителя от недостоверной рекламы; способствует честной конкуренции в рекламном бизнесе, наказывая нарушителей правовыми методами.

Регулирование рекламной деятельности на рынке решает различные задачи, главная из них защитить организации от недобросовестных действий конкурентов, отрицательно сказывающихся на эффективности их деятельности, а общество - от рекламы, влекущей за собой негативные для потребителей и государства последствия.

С этой целью в Республике Беларусь создан Межведомственный совет по рекламе, деятельность которого направлена на совершенствование взаимодействия государственных органов и общественных объединений Республики Беларусь по вопросам производства, распространения и размещения рекламы, защиты общества от рекламы, способной ввести ее потребителей в заблуждение или нанести вред здоровью граждан, имуществу граждан или юридических лиц, окружающей среде либо вред чести, достоинству или деловой репутации указанных лиц, а также посягающей на общественные интересы, принципы гуманности и морали.

К одному из главных законодательных актов, регламентирующих вопросы осуществления рекламной деятельности в Республике Беларусь следует отнести принятый 18 февраля 1997 г. Закон «О рекламе». В данном законе определялась сфера его применения на территории республики, устанавливались общие и специальные требования к рекламе, рассматривалась характеристика видов рекламы, которые не допускаются к распространению, определялись условия размещения рекламных материалов в СМИ [3]./

2007 год ознаменовался значительными изменениями в законодательстве о рекламной деятельности – вступил в силу новый Закон «О рекламе» (Закон Республики Беларусь от 10 мая 2007 г. Регистрационный номер Национального реестра – 225-3. Дата включения в Национальный реестр – 16 мая 2007 г.). Разработчики Закона попытались внести в него все нормы, которые содержались в огромном количестве нормативных правовых актов, регулирующих рекламную деятельность до этого.

Основные изменения в законодательстве о рекламе в связи со вступлением нового Закона «О рекламе» выразились в следующем:

- установлена обязанность указывать в рекламе наименование рекламоделателя и его УНП;
- установлены требования к шрифту и размеру букв некоторых сведений в рекламе;
- установлены ограничения на рекламу средств индивидуализации товара;
- изменены требования к рекламе товаров, подлежащих сертификации;
- введен запрет на рекламу табачных изделий (временно не применяется);
- введены ограничения на рекламу пива и слабоалкогольных напитков;
- установлены ограничения на рекламу оружия и продукции военного назначения;
- ужесточены требования к рекламе риэлтерских услуг;
- изменены требования к рекламе лекарственных средств и медицинских услуг;
- установлены требования к рекламе лотерей, игр, иных игровых, рекламных и развлекательных мероприятий, пари;
- установлена обязанность распространителей рекламы размещать социальную рекламу;
- установлены дополнительные требования к предоставлению и хранению документации при размещении рекламы.

Принятый Закон «О рекламе» (от 10 мая 2007 г. № 225-3 с изменениями и дополнениями, вступившие в силу 10 июля 2013 г., за исключением изменений и дополнений, которые вступили в силу 10 января 2014 г.) регулирует отношения, возникающие в процессе производства, размещения и распространения на территории Республики Беларусь рекламы на рынках товаров, работ и услуг (далее – товары, включая рынки банковских, страховых и иных услуг, связанных с использованием денежными средствами граждан (физических лиц) и юридических лиц, а также рынки ценных бумаг).

Настоящий Закон распространяется на юридические лица и граждан Республики Беларусь, иностранные юридические и физические лица, а также на лица без гражданства, которые производят, размещают и распространяют рекламу на территории Республики Беларусь.

Важными нормативно-правовыми документами, регламентирующие порядок организации рекламного бизнеса в Республике Беларусь являются законы, определяющие специфику различных составляющих рекламного бизнеса, например, использование средств массовой информации, защиты наименования фирмы, названия товара, использование фирменного знака, логотипа и др.

Так, Постановление Министерства здравоохранения Республики Беларусь от 17 октября 2007 г. № 94 (Регистрационный номер Национального реестра – 8/17487, дата включения в Национальный реестр – 21 ноября 2007

г.) устанавливает специальные требования к рекламе лекарственных средств, изделий медицинского назначения и (или) медицинской техники, биологически активных добавок к пище.

Вопросы государственного регулирования рекламы пива, алкогольной продукции и табачных изделий регулирует Декрет Президента Республики Беларусь от 29 февраля 2008 г. № 3 «О некоторых вопросах государственного регулирования производства, оборота и рекламы пива, алкогольной продукции и табачных изделий» (Регистрационный номер Национального реестра – 1/ 9513, дата включения в Национальный реестр – 3 марта 2008 г.)

Закон Республики Беларусь от 17 июля 2008 г. «О средствах массовой информации» регулирует общественные отношения, возникающие при создании и функционировании средств массовой информации, распространение их продукции, а также определяет права и обязанности субъектов средств массовой информации (Регистрационный номер Национального реестра – 427-3, дата включения в Национальный реестр – 6 августа 2008 г.)

Закон распространяется на средства массовой информации, учреждаемые в Республике Беларусь, а также на иностранные средства массовой информации в части, касающейся их деятельности на территории Республики Беларусь.

Действие закона распространяется на аналоги печатных, телевизионных и радиовещательных средств массовой информации, которые распространяются через глобальную компьютерную сеть «Интернет», за исключением требований о государственной регистрации средств массовой информации.

Законодательством Республики Беларусь определены требования к регистрации и использованию товарных знаков. Закон «О товарных знаках и знаках обслуживания» от 27.10.2000 года № 447-3 регулирует отношения, возникающие в связи с регистрацией, правовой охраной и использованием товарных знаков (знаков обслуживания).

Особое место в правовом регулировании рекламной деятельности отведено вопросам проведения рекламных игр на территории Республики Беларусь «О проведении рекламных игр в Республике Беларусь» в редакции указов Президента Республики Беларусь от 24 октября 2005 г. № 494, от 1 марта 2007 г. № 116, от 31 декабря 2007 г. № 704, от 25 июня 2009 г. № 335.

Рекламные игры, проводимые на территории Республики Беларусь, подлежат государственной регистрации в Министерстве торговли Республики Беларусь. Положение о проведении рекламных игр на территории Республики Беларусь определяет порядок осуществления государственной регистрации рекламной игры. Контроль за проведением рекламных игр возлагается на Комитет государственного контроля и Министерство торговли Республики Беларусь.

На территории Республики Беларусь участие в выставках регламентируется Международной Конвенцией от 22 ноября 1928 г. и Временным положением «О порядке организации и проведении ярмарок по продаже товаров народного потребления» от 01.09.1992 № 46.

Данная конвенция применяется лишь к международным официальным или официально признанным выставкам. Данная конвенция определяет сроки организации выставок, компетенцию Международного бюро выставок, представительств приглашающей страны и стран участвующих, награды участникам выставки.

Отдельные аспекты регулирования рекламной деятельности в сфере торговли непродовольственными товарами прописаны в принятом 8 января 2014 г. Законе Республики Беларусь № 128-3 «О государственном регулировании торговли и общественного питания в Республике Беларусь» (дата включения в Национальный реестр 15 января 2014 г. № 2/2126), который вступил в законную силу с 22 июля 2014 года.

В новом Законе «О торговле» существенно был расширен и изменен терминологический аппарат в соответствии с государственным стандартом Республики Беларусь СТБ 1393-2003 «Торговля». В частности, Закон дополнен такими терминами, как: ассортимент товаров, группа лиц, дискриминационные условия, магазин, магазин современного формата, магазин шаговой доступности, специализированный магазин, поставщик товаров, торговая сеть, торговая площадь, торговое помещение и др.

В Законе установлены требования к осуществлению розничной торговли с использованием сети Интернет. Следует отметить, что до настоящего времени правовое регулирование отношений, связанных с осуществлением интернет-торговли, носило фрагментарный характер. Теперь же согласно Закону субъект торговли вправе осуществлять розничную торговлю с использованием сети Интернет только через интернет-магазины, зарегистрированные в Торговом реестре Республики Беларусь, и с использованием доменного имени, право на администрирование которого получено субъектом торговли в порядке, установленном законодательством Республики Беларусь.

Для успешного выполнения принятых нормативно-правовых актов в области рекламной деятельности существует определенная процедура проверки рекламы на соответствие действующему законодательству, которая представляет собой всестороннее рассмотрение и анализ всех элементов рекламы, таких как: текст, изображения, звуковое сопровождение (при его наличии); установление места и времени ее размещения (распространения); наличие документов о согласовании, если для размещения (распространения) рекламы законодательством предусмотрено получение разрешения (согласования) соответствующего государственного органа.

Кроме того, в целях проверки правдивости информации, содержащейся в рекламе, у рекламодателя запрашиваются пояснения и документы, подтверждающие достоверность этой информации, а также документы, подтверждающие, например, правомерность использования в рекламе товарных знаков (знаков обслуживания), эмблем, иной символики, высказываний и (или) изображений образов белорусских граждан, имущества организаций и др. Могут быть истребованы и иные документы, имеющие значение для решения вопроса о соответствии рекламы требованиям законодательства и для установления субъекта ответственности (например, копия договора на производство и (или) распространение рекламы). Такие документы могут быть запрошены не только у рекламодателя, но и (в зависимости от обстоятельств и особенностей правонарушения) у рекламопроизводителя и (или) рекламораспространителя.

При решении вопроса об этичности рекламы зачастую необходима помощь специалистов в области филологии, культуры, этики, психологии, социологии или философии. На основании анализа рекламы и представленных документов, а в некоторых случаях - и мнений специалистов, решается вопрос о соответствии либо несоответствии рекламы требованиям законодательства. Лишь после всесторонней оценки всей полученной информации с точки зрения требований Закона о рекламе может быть сделан окончательный вывод о достаточности либо недостаточности доказательств того, что реклама является ненадлежащей. Реклама может быть запрещена к распространению только при наличии правовых оснований.

В Министерстве юстиции Республики Беларусь создано управление контроля над осуществлением рекламной деятельности, работают подразделения и в территориальных комитетах. Проводится анализ и обобщение правоприменительной практики по делам о нарушении рекламного законодательства. Кроме текущего отслеживания рынка рекламных услуг, Министерство с привлечением заинтересованных сторон проводит ежеквартальный комплексный мониторинг средств массовой информации по вопросам соблюдения Закона "О рекламе" и других нормативных актов, регламентирующих рекламную деятельность.

Реализация Концепции развития рекламного рынка в Республики Беларусь на период до 2016 года позволит обеспечить создание динамично развивающегося рекламного рынка, повысить качество и эффективность рекламы производимой на территории Республики Беларусь, сформировать у потенциальных рекламодателей – отечественный производителей понимание значимости рекламы, как высокоэффективного механизма, способствующего увеличению товарооборота.

Разработка и реализация системы мер в Республике Беларусь, направленных на формирование цивилизованных норм и правил поведения на рекламном рынке будет способствовать повышению эффективности рекламной политики Республики Беларусь.

#### Список использованных источников:

1. Еженедельник Белорусский час [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belchas.by/news.html> – Дата доступа: 04.12.2015.
2. Министерство торговли Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mintorg.gov.by/> – Дата доступа: 04.12.2015.
3. О рекламе: Закон Респ.Беларусь от 10.05.2007 г. №225-3// Нац. реестр правовых актов Респ.Беларусь. – 2007. – 2/1321.

**Сколпешкин Е.А.**, магистрант 1 курса, группа Юр-1, коммерческий факультет  
Научный руководитель: **Мищенко Л.В.**, к.э.н., доцент  
*Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации*  
*(г. Гомель, Республика Беларусь)*  
e-mail: Ludmila.v.m@mail.ru

### **Роль и значение выставочно-ярмарочной деятельности в успешном функционировании промышленной организации в условиях конкуренции**

Республика Беларусь, как государство, находящееся на пересечении основных европейских транспортных путей между Западом и Восточной Европой, не может оставаться в стороне от выставочно-ярмарочной деятельности, без которой не возможно успешное функционирование промышленной организации в условиях конкуренции, совершенствование производственных технологий, расширение межгосударственных экономических связей.

Сегодня многие белорусские организации все чаще обращают свой взор на выставочно-ярмарочные мероприятия как способ продвижения результата своей деятельности. Еще большая часть из них задумывается об участии в таком мероприятии, но не знает с чего начать, что выбрать и для чего это необходимо.

Участие организации в выставках должно служить всем компонентам комплекса маркетинга. Современная выставка – это не только эффективное средство сбыта, это важнейшее средство коммуникаций и обмена информацией. Она связана со всеми инструментами маркетинга, поэтому участие в выставке служит достижению самых разнообразных предпринимательских целей – позволяет осуществлять одновременно и коммуникативную, и ценообразовательную, и сбытовую, и товарную политику организации.



Едва ли какой-нибудь другой из инструментов маркетинга обладает способностью представить во всей полноте организацию и её продукцию, одновременно давая возможность личного контакта с клиентами и изучения конкурентов. Выставки позволяют увидеть множество необходимых отправных точек для осуществления предпринимательской политики, ориентированной на сбыт. Именно здесь, как нигде более, становятся очевидными процессы, происходящие на рынке, виды и диапазон изменений, а также направление и темп будущего развития.

Отличительной чертой ярмарок является то, что они, как правило, предполагают непосредственное осуществление прямых продаж экспонентами демонстрируемой продукции. Кроме того, ярмарка представляет собой кратковременное, через периодически определённый промежуток времени проводимое в одном месте мероприятие. Иначе ярмарки можно назвать торговыми выставками, на которых используются все доступные механизмы торговли и маркетинга, - почтовые рассылки, телемаркетинг, торговая реклама, рекламные щиты, связи с общественностью, «раскрутка» и сотни других инструментов.

В современной выставочной терминологии в рамках выставочно-ярмарочных мероприятий различают три вида: выставка, ярмарка и выставка-ярмарка.

Международное бюро выставок определяет выставку как «показ, основная цель которого состоит в просвещении публики путем демонстрации средств, имеющихся в распоряжении его деятельности или будущих его перспектив» [1, с. 23].

Ярмарки – регулярно организуемые рыночные мероприятия с ограниченным временем проведения. Адресуя свои экспонаты преимущественно квалифицированным специалистам-посетителям ярмарок, многочисленные участвующие в ярмарке организации представляют основные товары и услуги одной или несколько отраслей, реализуемые преимущественно на основе выставленных образцов [2, с.21].

Выставочно-ярмарочные мероприятия - это не только активный проводящий канал товаров и услуг на рынок и один из основных видов продвижения новых технологий, научно-технических достижений и передового производственного опыта, но и современная «смотровая» площадка [3, с.57].

Крупные и средние организации рассматривают участие в выставке как неотъемлемую часть своей маркетинговой политики. На выставках присутствуют все те компании, для кого развитие собственного бизнеса происходит на основе использования полного спектра маркетинговых инструментов, предназначенных для продвижения своей продукции на рынке.

Выставка обладает способностью со всей полнотой представить организацию и её продукцию, одновременно предоставляя возможность личного контакта с клиентами и изучения конкурентов. Выставка позволяет увидеть множество необходимых отправных точек для осуществления предпринимательской политики, ориентированной на сбыт. Именно здесь становятся очевидными процессы, происходящие на рынке, виды и диапазон изменений, а также направление и темп будущего развития.

Выставки обладают своими особыми коммуникационными возможностями, которые недоступны иным средствам коммуникации. К примеру, выставка даёт возможность не только реально и осязаемо предоставить товар, но и показать его в действии. С профессиональным техническим предоставлением здесь непосредственно и неразрывно связывается лично полученная информация, возможность диалога. Без этого не обойтись на этапе принятия решений о приобретении современной сложной продукции ввиду большого числа предложений, их разнообразия, технической сложности и широких возможностей применения.

Близость к покупателю как стратегический фактор успеха становится ключевой позицией в конкуренции как на международном, так и на внутреннем рынке. Непосредственное восприятие потребителем нового вида товара или его стереотипа на выставке можно очень быстро проверить. Реакция потребителей становится бесценным материалом для изучения и определения направлений развития производства. Наряду с этим выставка даёт хорошие возможности для поддержания контактов с постоянными клиентами.

Выставка представляет собой модель того или иного рынка со всей полнотой его связей и возможностей. Она является наилучшим способом (а, возможно, и единственным) встретить в одном месте и в одно время потребителя продукции, инвестора и делового партнёра.

Таким образом, участие организаций в работе выставок и ярмарок является эффективным средством формирования маркетинговых коммуникаций организации. Ведь в современных условиях отечественные предприниматели нередко рассматривают выставки как элемент чистой рекламы, не учитывая, что выставки способны оказать существенную помощь и в формировании политики ценообразования, и в разработке стратегии распространения продукции, и в совершенствовании самого продукта. Это позволит промышленной организации успешно функционировать на рынке в условиях конкуренции.

#### Список использованных источников:

1. Голдина, И. И. Нетрадиционная выставка – это современно!: методика подготовки, экспонирования – новое в наглядной форме работы/И. И. Голдина. // Библиотека. – 2003. – № 1. – С. 23-25.
2. Петелин, В.Г. Выставочный менеджмент: технологии и ноу-хау / В.Г. Петелин. – М.: Экономика, 2002. – 76 с.
3. Гольман, И.А. Рекламная деятельность: планирование. Технологии. Организация. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Гелла-принт, 2002. -

**Слоян П.К.**, студентка 4 курса, группа 10 МК, инженерно-экономический факультет  
**Моисеенко Л.И.**, студентка 4 курса, группа 9 МК, инженерно-экономический факультет  
Научный руководитель: **Пузыревская А.А.**, ст. преподаватель  
*Белорусский государственный технологический университет (г. Минск, Беларусь)*  
meoniyam@gmail.com

### **Способы привлечения и удержания потребителей**

Одной из основных целей, стоящих перед любой компанией, является привлечение и удержание клиентов.

Современный покупатель более требователен и не прощает оплошностей, он хорошо осведомлен о ценах, а конкуренты наперебой предлагают ему аналогичные или превосходящие по качеству товары. Поэтому главная задача, которая сегодня стоит перед компаниями – приобретение постоянных клиентов. Расширение клиентской базы и увеличение процента удержанных клиентов имеют критически важное значение для увеличения прибыли компании.

Одной из составляющих клиент-ориентированности является аттракт-функция. Аттракт-функция включает в себя три главные составляющие:

1. Эстетическая составляющая. Она включает в себя вид товара, дизайн упаковки, интерьер магазина или офиса, то, как выглядит менеджер и как он ведет себя с клиентом.
2. Сервисная составляющая. Она означает доступность товара или услуги, высокое качество, наличие гарантийных обязательств, сроки и условия доставки – все те бонусы, которые заставят клиента снова обратиться к услугам компании, как только возникнет потребность.
3. Этическая составляющая. Это непосредственно отношение сотрудников компании к своим клиентам, способы поведения с ними и навыки общения.

Важно не только использовать все три составляющих, но и найти баланса между ними. Компании никогда не оказываются на первых позициях в рейтинге популярности, имея красивую упаковку товара при ужасном обслуживании или отличный сервис при полном отсутствии этики.

Говоря о клиент-ориентированности, стоит определить, кто же в первую очередь является клиентом компании. Можно выделить несколько типов клиентов.

Первый тип – потенциальный клиент. Это человек, который еще ничего не приобрел или ни разу не воспользовался услугами компании, но такая потребность у него имеется, и рано или поздно, он обратится либо в вашу компанию, либо выберет компанию-конкурента.

Второй тип – клиент-посетитель. Это клиент, который еще ничего не приобрел, но несколько раз зашел в магазин – сравнить цены или узнать о новинках рынка. Возможно, в скором времени он станет покупателем.

Покупатель – это клиент, который уже воспользовался услугами компании.

Существуют также и потерянные клиенты – те, кто разочаровался в фирме и обратился к услугам аналогичной компании-конкурента [1, с. 730].

Так же следует выделить такие типы клиентов, как приоритетный и трансляционный. Приоритетные позволяют фирме скорректировать свою работу, а трансляционные иногда могут заменить масштабную рекламную компанию. Ведь человек скорее прислушается к совету друзей и родственников, чем поведется на рекламу.

Еще один тип клиентов, которых большинство компаний к таковым не относит. Это так называемый внутренний клиент. К этому типу можно отнести деловых партнеров и сотрудников самой компании. Отношение к своим сотрудникам зачастую выдает действительное отношение к внешним клиентам. Если руководство думает о потребностях своих сотрудников и заботится о них – микроклимат в коллективе складывается более здоровый, что отражается и на внешних клиентах. А если внутри коллектива проскальзывает напряженность и недовольство – то рано или поздно это отразится и на покупателях.

Для того, чтобы разрабатываемые стратегии маркетинга приносили еще большие прибыли, важно различать маркетинг, направленный на привлечение клиентов, и маркетинг, направленный на их удержание.

Маркетинг, направленный на привлечение клиентов, может немедленно обеспечить прирост выручки и увеличение численности клиентской базы. Среди основных факторов рентабельности такого маркетинга можно выделить следующие:

- потребности клиентов;
- ценность клиентов;
- удержание клиентов.

Потребности клиентов. Информация о потребностях потенциальных клиентов и закономерностях покупательского поведения очень ограничена или недоступна. Демографическая информация и информация об

интересах потенциальных клиентов может быть использована для ориентации маркетинговых программ на тех потенциальных покупателей, которые с большей вероятностью будут заинтересованы в предлагаемом товаре или услуге.

Ценность клиентов. Доступ к данным о ценности клиентов при проведении маркетинга, направленного на привлечение также будет. Для повышения прибыли стоит смоделировать доступные данные и структурировать предложения с ориентацией на более ценные сегменты потенциальных клиентов.

Удержание клиентов. Маркетинг, направленный на привлечение клиентов, должен не только обеспечивать увеличение числа потенциальных покупателей в краткосрочном периоде, но и привлекать клиентов, которые будут совершать покупки у компании и в будущем [2].

К основным каналам привлечения клиентов можно отнести:

- email рассылка (отправка коммерческих предложений потенциальным клиентам);
- PR (написание статей для изданий, которые читает целевая аудитория);
- социальные сети (создание фан-страницы или группы своей продукции, куда можно пригласить потенциальных клиентов, а также давать полезные советы и проводить конкурсы);
- проведение бесплатных семинаров и вебинаров (возможность собрать свою целевую аудиторию, решить какую-то небольшую проблему потенциальных клиентов, тем самым вызвав у покупателей больше доверия к своей компании) [3 с. 31].

Мероприятия по привлечению клиентов могут оказывать влияние на их лояльность. Зачастую компании делают привлекательные предложения, воспользоваться которыми могут исключительно новые клиенты. Эти предложения становятся известны лояльным клиентам через средства массовой информации. Однако это может привести к тому, что старые клиенты уйдут и вернуться уже в качестве новых. Соответствующие финансовые потери должны быть учтены при расчете рентабельности подобных мероприятий.

Маркетинг, направленный на удержание клиентов приносит прибыль благодаря «сохраненным» потребителям, то есть за счет клиентов, которые в противном случае решили бы не приобретать продукцию компании. Среди основных факторов рентабельности такого маркетинга можно выделить следующие:

- непостоянство клиентов;
- ценность клиентов;
- продолжительность эффекта воздействия.

Непостоянство клиентов. Рентабельность маркетинга, направленного на удержание клиентов, во многом зависит от того, удастся ли выявить непостоянный целевой рынок. Единственным источником денежного потока будут непостоянные клиенты, вероятность ухода которых от компании высока. Если инвестиции будут направлены на лояльных клиентов, результатом может стать полное отсутствие прибыли полученной благодаря инвестициям. В некоторых отраслях большинство покупателей являются непостоянными и обычно, принимая решение о покупке, лояльность к бренду изначально ими не демонстрируется. В таких случаях целенаправленность рассчитанного на удержание клиентов маркетинга является менее актуальной и все большее значение приобретает задача обеспечения положительного эффекта.

Ценность клиентов. Чаще всего программы повышения лояльности клиентов предназначены для того, чтобы влиять на наиболее непостоянных покупателей. Если удастся приобрести клиентов с более высокой ценностью, компания может позволить себе увеличить маркетинговые инвестиции, что может быть необходимо для эффективного сохранения этих покупателей.

Продолжительность эффекта воздействия. Отток клиентов происходит постепенно, с течением времени, что создает трудности в определении продолжительности эффекта маркетинга. Коммуникационные мероприятия, проводимые в рамках направленного на удержание маркетинга, могут сохранить часть тех клиентов, которые в противном случае ушли бы в том месяце, в котором был осуществлен контакт [2].

Ещё одна проблема заключается в том, как долго «сохраненный» клиент останется верным компании. Ключом к сохранению потребителей является удовлетворение их потребностей. Некоторые из методов направленного на удержание маркетинга (краткосрочные специальные предложения и скидки, не влияющие на причины, по которым клиент принимает решение уйти) могут лишь отложить уход клиента на непродолжительное время. Мероприятия, которые направлены на удержание и которые устойчиво изменяют коэффициент сокращения на протяжении нескольких лет, будут обеспечивать более высокую прибыль каждый последующий год.

Одна из целей компании заключается в укреплении социальных связей ее сотрудников с потребителями с помощью персонификации отношений. Дж. Доннели, Л. Берри и Т. Томпсон определяют задачу компании следующим образом: «Потребитель может быть безмянным; клиент – никогда. Потребители – часть целого или большого сегмента; обслуживание клиентов происходит на индивидуальной основе. Потребителя обслуживает любой свободный в данный момент сотрудник; обслуживанием клиентов занимается профессионал» [4, с. 197].

Удовлетворенный клиент надолго сохраняет лояльность определенной торговой марке, приобретает не только уже существующие товары, но и новую продукцию, хорошо отзываясь о компании и о выпускаемых ею

товарах, предлагает новые идеи относительно товара или услуг, не обращает внимание на конкурентов и их рекламу, менее чувствителен к уровню цены на товар. Транзакционные издержки, связанные с обслуживанием лояльного покупателя, ниже аналогичных расходов для новых потребителей, так как для первых сделки носят рутинный характер.

Программы повышения лояльности клиентов могут оказаться рентабельными для компаний, где коэффициент сокращения высок. Эти программы разрабатываются таким образом, чтобы оказывать продолжительное влияние; они также могут предполагать получение наибольшего вознаграждения наиболее ценными клиентами. Кроме того, они могут создавать ценность, стимулируя покупателя увеличивать свои расходы.

Если лояльные покупатели узнают, что специальные предложения предоставляются тем, кто собирается уйти, уровень доверия и качество их взаимоотношений с компанией упадут. Поэтому мероприятия направленного на удержание клиентов маркетинга, связанные с предоставлением специальных предложений, должны проводиться с использованием прямого маркетинга или специальных контактов с клиентом. Сообщение, которое сопровождает такое предложение, также должно быть сформулировано с осторожностью: необходимо помнить о существовании лояльных клиентов. Влияние на лояльность покупателей необходимо тщательно отслеживать.

Существует два способа удержания потребителей. Первый – создание условий, которые препятствуют обращению к другим поставщикам. Потребителю придётся хорошо подумать, прежде чем «обрезать» прежние связи, если это связано с вложением значительных средств, затратами на поиск новых поставщиков, потерей скидок для постоянных клиентов и т. д. Второй – как можно полное удовлетворение потребителя, который вряд ли поведется на предлагаемые конкурентами более низкие цены или другие стимулы. Формирование и поддержание устойчивых доверительных отношений с потребителем – главная задача маркетинга отношений, которая включает все предпринимаемые компаниями шаги для лучшего понимания потребностей и обслуживания покупателей.

Также необходимо понимать, что некоторая часть потребителей неизбежно проявит пассивность либо вынуждена будет отказаться от сотрудничества (по причине банкротства, переезда на новое место жительства, неудовлетворенности и т. д.). Задача компании – вновь инициировать активность неудовлетворенных потребителей посредством реализации стратегии повторных предложений. Зачастую проще привлечь внимание бывших потребителей, нежели найти новых. Цель фирмы – вернуть клиентов с наиболее мощным потенциалом выгоды.

Многие компании создают так называемые клубы потребителей или группы. Членство в клубе может предоставляться автоматически при первой покупке или первом обращении к услугам, например во время авиаперелета или посещения ресторана, или может быть ограничено только теми потребителями, которые согласны заплатить небольшой взнос. Общедоступные клубы позволяют отвлечь покупателей от конкурентов, а клубы с ограниченным членством способствуют формированию долгосрочной лояльности. Членство в клубе дает клиенту право пользоваться различными привилегиями, и он не захочет лишиться их, обратившись к другому поставщику.

Помимо клубов к методам удержания потребителей можно отнести:

- sms или email оповещения, которые позволяют информировать клиентов о различных интересных предложениях;
- социальные сети (поддержка постоянной связи с покупателями, своевременное информирование их о появлении новинок, проведении акций, розыгрышей и т.д.);
- накопительные программы;
- системы поддержки (благодаря наличию на сайте компании онлайн-чата или справочной службы, покупатель может найти ответы на все интересующие его вопросы, а также оставить жалобу) [5].

Залогом успеха любой компании является грамотное ведение стратегий, направленных на привлечение и удержание клиентов. Только постоянная работа с клиентами, учёт их потребностей и желаний, поддержание их интереса к компании и её товарам позволят компании занять лидирующие позиции по популярности среди конкурентов.

#### **Список использованных источников:**

1. Пригожин А.И. Методы развития организаций. - М.: МЦФЭР, 2003. - 863 с.
2. Джеймс Ленскольд Маркетинг привлечения и маркетинг удержания клиентов // Элитариум <http://www.elitarium.ru/2011/03/11/marketing.html>
3. Зинкевич А. Конвейер клиентов. Как привлекать и удерживать покупателей, 2-е издание – 2014.
4. Котлер Ф., Келлер К.Ф. Маркетинг менеджмент, 12-е издание – СПб.: Питер, 2007 – 816 с.
5. <http://lpgenerator.ru/blog/2015/10/26/privlechenie-novyh-klientov-vs-uderzhanie-staryh-kakaya-strategiya-effektivnee/>

Слоян П.К., студентка 4 курса, группа 10 МК, инженерно-экономический факультет,  
Моисеенко Л.И., студентка 4 курса, группа 9 МК, инженерно-экономический факультет  
Научный руководитель: Шишло С.В., к.э.н., доцент  
Белорусский государственный технологический университет (г. Минск, Беларусь)  
meoniyam@gmail.com

### **Взаимосвязь маркетинга и логистики**

Прочное положение фирмы в середине XX века определялось не только крайне низкими производственными издержками, но и, в первую очередь, способностью фирмы обеспечить сбыт произведенного товара посредством совершенствования его методов. Самым характерным из них стала реклама. Однако к 60-м годам данная концепция не могла гарантировать процветание фирмы, так как методы конкурентной борьбы становились все более изощренными. Сбыт, использовавший только рекламу, грозил стать одноразовым, фирма-производитель в недостаточной степени учитывала интересы и особенности конкретного потребителя.

Со временем маркетинговые исследования за счет их абстрактной ориентации на рынок и недостаточного учета интересов конкретных потребителей перестали давать ожидаемых преимуществ в конкурентной борьбе. В 70-е годы проявился энергетический кризис, который выдвинул в качестве главного условия существования фирмы ресурсный фактор. Возникла необходимость в разработке и внедрении новой системы ресурсосберегающих технологий. С особой тщательностью стали подходить к потерям в сфере финансовых, материальных и трудовых затрат. Логистика в это время начала в полной мере раскрывать свои возможности.

В более поздний период, исторически выйдя на экономическую арену, логистика дополняет и развивает маркетинг, вовлекая потребителя, поставщика и транспорт в мобильную, технологическую и плано-экономическую согласованную систему [1].

Маркетинг отвечает на следующие вопросы: какой товар нужен, когда, где, какого качества и в каком количестве, то есть отслеживает и определяет возникший спрос. Логистика обеспечивает физическое продвижение востребованной товарной массы к потребителю. Логистическая интеграция позволяет осуществить поставку требуемого товара в нужное время в нужное место с минимальными затратами.

Задача маркетинга – системный подход к организации товародвижения. При эффективной организации товародвижения каждый из этапов этого процесса должен планироваться как неотъемлемая часть хорошо уравновешенной и логически построенной общей системы. Однако методы технологической интеграции всех участников процесса товародвижения являются основным предметом изучения не маркетинга, а логистики [2, с. 110].

Относительно фактора "цена" логистика, как правило, оказывает прямое влияние на достижение финансовых или корпоративных стратегических целей фирмы, задаваемых маркетингом. Ценовые решения нуждаются в тщательном анализе факторов, относящихся к конкурентным товарам, демографическим, социально-экономическим и другим характеристикам потребителей на конкретном сегменте рынка.

Логистика может быть заинтересована в разных схемах ценообразования, если они отвечают времени доставки, изменения места складирования и требованиям управления запасами, диктуемых потребительским спросом и обеспечением соответствующего уровня качества сервиса. Усилия логистики в данном случае могут быть направлены на увеличение объемов продаж в определенных сегментах рынка, если там не достигнута маркетинговая схема цены. Такая ситуация чаще всего складывается под воздействием сезонных колебаний спроса, которые вызывают необходимость принятия дополнительных логистических решений по управлению запасами, например, создание специальных сезонных запасов.

Другой важной характеристикой сферы взаимного пересечения интересов маркетинга и логистики являются продуктовые характеристики и, прежде всего, ассортимент продукции, определяемый маркетинговой стратегией фирмы. Ассортиментные характеристики готовой продукции непосредственно влияют на структуру логистических цепей и каналов в системе дистрибуции, а также на уровень запасов, виды транспортных средств, способы транспортировки и т.д. Появление новых ассортиментных позиций даже одного товара, но в другой (по габаритным размерам) упаковке может значительно изменить структуру логистического канала или способ транспортировки и поэтому требует обязательной согласованности с логистическим менеджментом [3, с. 89].

Причиной незапланированного повышения логистических издержек может быть стремление дизайнеров компании к оригинальной упаковке в соответствии с требованиями маркетинга. С позиций маркетинга важны внешний вид упаковки, ее привлекательность, наличие полной информации о товаре, т.е. те параметры, которые позволяют выделить его среди взаимозаменяемых аналогичных товаров конкурентов. Для логистики имеет значение габаритные размеры упаковки и способность защитить товар от возможных повреждений в процессах транспортировки и грузопереработки. В особенности, потребительская (торговая) упаковка должна быть пригодна для помещения ее в промышленную или внешнюю транспортную упаковку.

Маркетинг нацелен на исследование рынка, рекламу, психологическое воздействие на покупателя. Логистика нацелена на создание технологических сопряженных систем проведения материалов по товаропроводящим цепям, а также систем контроля за их прохождением.

В экономической литературе для анализа взаимодействия маркетинга и логистики часто используют понятие маркетингового и логистического «микса».

В маркетинге это комплекс четырех «Р»:

- Product (товарная политика);
- Price (ценовая политика);
- Place (сбытовая политика);
- Promotion (политика продвижения).

В логистике – комплекс семи «R»:

- Right product (предназначенный для распределения продукт);
- Right quantity (необходимое количество продукта);
- Right condition (удовлетворяющее качество продукта);
- Right place (определённая территория распространения продукта);
- Right time (рассчитанные временные затраты на работу с продуктом);
- Right customer (наличие заказчиков продукта);
- Right cost (рассчитанные затраты на работу с продуктом) [4, с.62].

Одна из задач логистики – обеспечение точного и своевременного выполнения заказов внешних и внутренних потребителей. Обслуживание потребителей представляет собой ключевой элемент логистической стратегии.

Актуальность проблемы организации и управления связана с растущими потребностями покупателей, объемом предложения товаров на рынке и возрастанием неценовой конкуренции. Особенность проблемы заключается в том, что ситуация усложняется низким уровнем платёжеспособного спроса, общей экономической нестабильностью, низким уровнем роста населения, несовершенством рыночных отношений и инфляцией.

Теоретическое исследование проблем управления сбытовой деятельностью показывает, что система управления сбытом должна обеспечивать оптимальные результаты деятельности торговой компании в сложившейся рыночной ситуации, а также выработку и реализацию наиболее выгодных управленческих решений при изменении требований рынка. Внедрение результатов применения современных технологий управления сбытом должно базироваться на специально разработанном алгоритме поэтапного внедрения автономных блоков модифицированных процессов. При этом рациональным является целостное, связанное и последовательное внедрение организационного, функционального и информационного обеспечения деятельности компании, осуществление поблочной автоматизации, поэтапного внедрения многоуровневой комплексной системы управления, основанной на взаимодействии служб логистики и маркетинга.

Цель управления развитием – перейти от управления отдельными элементами к управлению комплексом в целом, которая достигается за счет появления специализированной системы управления комплексом.

При совершенствовании отдела сбыта на предприятии, следует решить несколько вопросов, касающихся стратегии охвата рынка, методов стимулирования сбыта, выбора каналов реализации продукции и коммуникационной стратегии. Лишь только после глубокого анализа существующей ситуации все организационные решения по сбытовой политике фирмы должны быть приняты и нацелены на выполнение определенных задач предприятия, как то завоевание наибольшей доли рынка или получение максимальной прибыли.

От комплекса маркетинга нельзя отделять логистическую систему, несмотря на то, что в организационной структуре предприятия за службой сбыта и службой маркетинга закреплены разные отделы. Процесс организации логистики в полной мере использует инструментарий маркетинга, в то время, как сбыт является одной из важнейших функций маркетинга. Необходимость в знании опытов других компаний, для чего проводить систематический анализ конкурентов, обеспечивает создание эффективного отдела сбыта

В соответствии со всем комплексом производственных и рыночных факторов деятельности компании организация сбыта должна осуществляться. Без выполнения этого учета система сбыта вступает в конфликт с установками маркетинговой стратегии. Именно в системе сбыта концентрируется результат всей маркетинговой деятельности. Поэтому, даже правильно рассчитанная и хорошо разработанная стратегия маркетинга может провалиться, если система сбыта не соответствует поставленным задачам.

#### **Список использованных источников:**

1. Новиков О. А., Уваров С. А. Логистика: Учеб. пособие. СПб.: ИД "Бизнес-пресса", 1999.
2. Маркетинг / под ред. А.Н. Романова. - М.: ЮНИТИ, 2003. – 560 с.
3. Миротин Л.Б., Сергеев, В.И. Основы логистики: Учеб. Пособие. - М.: ИНФРА-М. — 200 с., 2000
4. Логистика: учебное пособие / под ред. Б. А. Аникина. - М.: ИНФРА-М, 2003. – 327 с.

**Смолик К.В.**, студентка 4 курса,  
2 группы, инженерно-экономического факультета  
Научный руководитель: **Лукашук Н.А.**, к.э.н., доцент  
*Белорусский государственный технологический университет*  
(г. Минск, Республика Беларусь)  
smolik.ksenia@yandex.ru

### **Система управления эколого-экономической устойчивостью предприятия в условиях «зеленого» роста**

Особую актуальность в последнее время приобретает тема «зеленой» экономики.

«Зеленая» экономика – это экономика, направленная на сохранение благополучия общества, за счет эффективного использования природных ресурсов, а также обеспечивающая возвращение продуктов конечного пользования в производственный цикл. В первую очередь, «зеленая» экономика направлена на экономное потребление тех ресурсов, которые в настоящее время подвержены истощению (полезные ископаемые – нефть, газ) и рациональное использование неисчерпаемых ресурсов. В основе «зеленой» экономики – чистые или «зеленые» технологии [1].

«Зеленый» рост означает стимулирование экономического роста и развития, обеспечивая при этом сохранность природных активов и бесперебойное предоставление ими ресурсов и экосистемных услуг, от которых зависит благополучие страны. Для этого он должен катализировать инвестиции и инновации, которые лягут в основу устойчивого роста и приведут к возникновению новых экономических возможностей.

«Зеленый» рост может открыть новые источники роста за счет следующих факторов:

- производительность (стимулы к повышению эффективности использования ресурсов и природных активов, в числе которых – повышение производительности, уменьшение отходов и потребления энергии и все необходимые меры для наиболее рационального использования ресурсов);
- инновации (возможности для инноваций, которым способствуют политические меры и рамочные условия, позволяющие создавать ценности новыми способами и решающие экологические проблемы);
- новые рынки (создание новых рынков путем стимулирования спроса на зеленые технологии, товары и услуги; создание новых возможностей трудоустройства);
- доверие (повышение доверия инвесторов благодаря большей предсказуемости и стабильности того, как правительства будут решать основные экологические вопросы);
- стабильность (более уравновешенные макроэкономические условия, уменьшение непостоянства цен и поддержка консолидации бюджета за счет, например, пересмотра состава и эффективности государственных расходов и повышения доходов путем назначения цены за загрязнение).

С целью создания основ для «зеленого» роста, необходимо внедрить набор мер, в том числе институционального характера, повышающих благополучие следующими путями:

- улучшая управление ресурсами и стимулируя производительность;
- содействуя тому, чтобы экономическая деятельность происходила там, где это наиболее выгодно для общества в долгосрочном плане;
- приводя к новым способам достижения целей, т. е. инновациям.

Таким образом, «зеленый» рост предполагает стимулирование экономического роста и развития, обеспечивая при этом сохранность природных активов и бесперебойное предоставление ими ресурсов и экосистемных услуг, от которых зависит благополучие общества.

В случае отсутствия четко регламентированных стандартов для предприятий существует определенные мотивы эколого-экономических преобразований:

- снижение норм потребления ресурсов, или снижения объема отходов, или предотвращение загрязнения позволяют сэкономить денежные средства путем уменьшения запаса материалов;
- добровольное снижение воздействия предприятий на природную среду позволяет минимизировать будущие экологические риски и затраты на проведение мероприятий по очистке и восстановлению территории от загрязнения;
- компании, экологический уровень которых выше, чем у их конкурентов, получают значительные преимущества на рынке;
- новые экологически чистые продукты и технологии могут способствовать повышению спроса на них и создают новые перспективы для бизнеса;
- компании с активной природоохранной политикой, пользуются хорошей репутацией, что привлекает квалифицированные кадры, улучшает моральный климат в коллективе, привлекает инвесторов, повышает доверие

общества, способствует улучшению управления фирмой.

Анализируя данный перечень мотивов, можно сказать о том, что у предприятия, в основе развития которого заложен эколого-экономический аспект, достигнет высоких результатов как на внутреннем, так и на внешнем рынках [2].

Система управления эколого-экономической устойчивостью строится на основе анализа характеристик различных уровней управления и направлений деятельности. В связи с этим необходимо установить, насколько согласованы стратегические цели: обеспечение максимальной эффективности экономической деятельности и обеспечение экологической эффективности и экобезопасности. Это достигается за счет совместного рассмотрения соответствующих показателей развития системы предприятия.

В общем виде алгоритм управления эколого-экономической устойчивостью предприятия представлен на схеме 1.

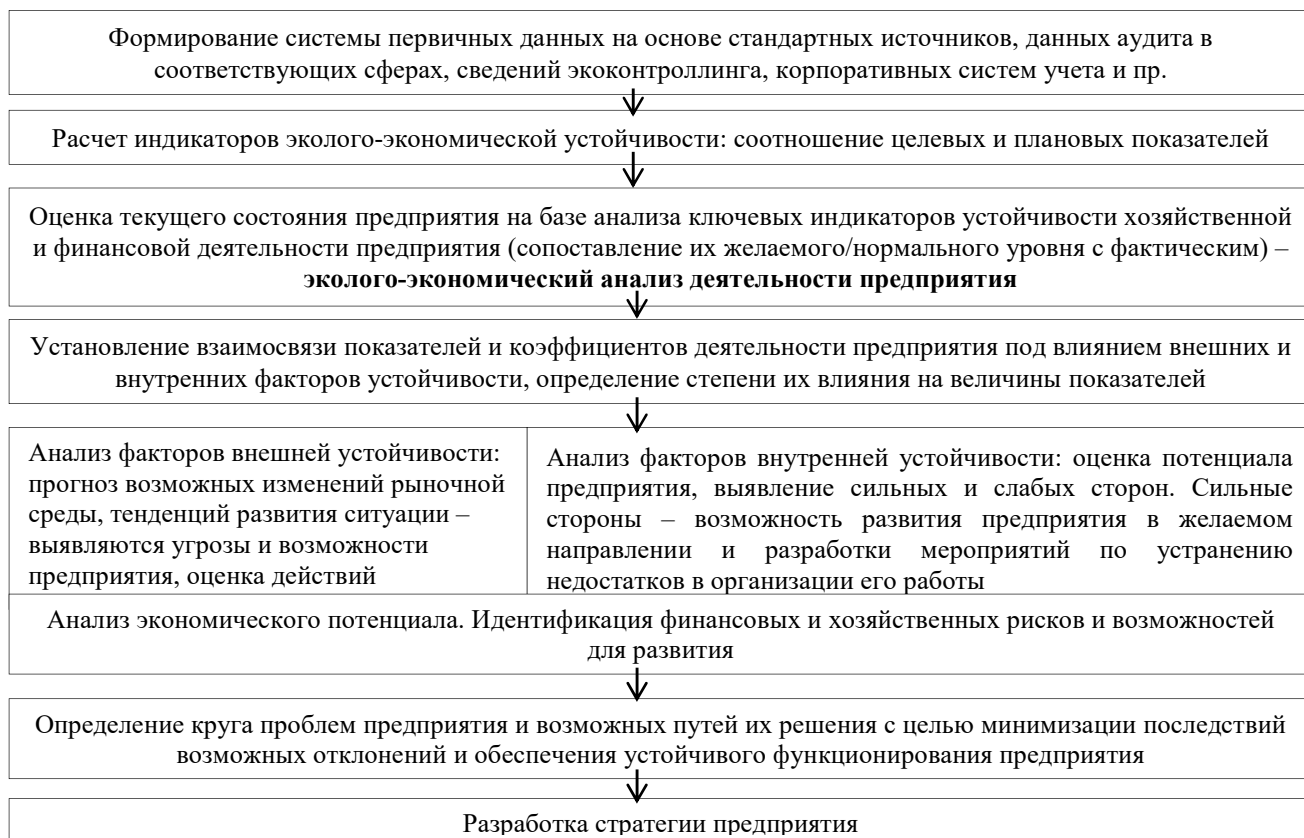


Схема 1 – Управление эколого-экономической устойчивостью предприятия [3].

На первом этапе необходимо сформулировать стратегию, цели, функции, принципы и методы управления предприятием, а также конкретизировать субъект и объект управления в рамках концепции устойчивого развития предприятия, обеспечивающие экономическое и социальное развитие, не причиняющее ущерба окружающей среде.

На втором этапе необходим выбор конкретных методик, видов мониторинга, необходимых для анализа эколого-экономической устойчивости предприятия.

На третьем этапе проходит непосредственно анализ эколого-экономической устойчивости предприятия. На этом этапе определяется конкретный набор показателей устойчивого развития – система показателей, производится их нормировка, определяется обобщенный показатель устойчивого развития.

На четвертом этапе предприятие выявляет необходимость и проводит разработку управленческих решений и рекомендаций, корректировку целей, функций, принципов и методов управления устойчивым развитием.

На пятом этапе происходит оформление отчетности и формирование стратегии развития предприятия. Информация об управлении эколого-экономической устойчивостью промышленного предприятия должна быть представлена в виде открытой отчетности, которая разрабатывается на основе методологии и технологии



сбалансированных счетных карт и международных рекомендаций для открытой отчетности по устойчивому развитию, и распространяться среди всех участников процесса и быть доступной как для внешних, так и для внутренних пользователей [4].

Таким образом, следует отметить, что построение сбалансированной стратегии развития промышленных предприятий следует осуществлять с использованием предложенных алгоритмов управления эколого-экономической устойчивостью, основанных на комплексном анализе как экологических, так и экономических аспектов деятельности предприятий.

Показатели эколого-экономической устойчивости предприятий являются количественным выражением критериев. Они характеризуют эффективность деятельности по достижению целевых и плановых экологических показателей, а также по выполнению экологических планов и программ, в том числе по энерго- и ресурсосбережению и снижению техногенных воздействий на окружающую среду [3].

Для оценки уровня эколого-экономической (интегрированной) устойчивости развития предприятия приведем систему показателей, разработанных Н. А. Хомяченковой, которые включают:

- интегральный показатель экономической устойчивости;
- обобщенный показатель финансовой устойчивости;
- обобщенный показатель рыночной устойчивости;
- обобщенный показатель организационной устойчивости;
- обобщенный показатель производственной устойчивости;
- обобщенный показатель технико-технологической устойчивости;
- обобщенный показатель инвестиционной устойчивости;
- интегральный показатель социальной устойчивости;
- интегральный показатель экологической устойчивости;
- интегральный показатель рискованной устойчивости [4].

Формируя свой механизм управления устойчивым развитием по предложенной методике, промышленные предприятия смогут выстраивать на перспективу экономическую деятельность так, чтобы отвечать международным требованиям устойчивого развития, решать социальные, экологические и рискованные задачи, обеспечивая, в конечном итоге, свою конкурентоспособность и жизнеспособность.

Таким образом, необходимо отметить, что эколого-экономический анализ должен быть неотъемлемой составляющей анализа производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Поскольку эффективное решение вопросов дальнейшего развития хозяйствующего субъекта может быть достигнуто только тогда, когда это развитие основывается на всестороннем учете.

#### Список использованных источников:

- 1 «Зеленая» экономика [Электронный ресурс] / Зеленая экономика – экономика будущего. – Минск, 2015. Режим доступа: [www.egov.by](http://www.egov.by). Дата доступа: 7.03.2015.
- 2 Мельник, Л. Г. Устойчивое развитие: теория, методология, практика / Л.Г. Мельник. – Сумы: Университетская книга, 2010. – 1216 с.
- 3 Редина, М. М. Методологические принципы обеспечения эколого-экономической устойчивости предприятий нефтегазового комплекса: автореф. дис. докт. экон. наук: 08.00.05 / М. М. Редина; ФГБОУ ВПО Моск. гос. горн. ун-т. – М., 2011. – 48 с.
- 4 Хомяченкова, Н. А. Современные аспекты мониторинга устойчивого развития промышленного предприятия: методика и практика / Н.А. Хомяченкова // Вестник Тверского гос. ун-та, серия: Прикладная математика. – 2010. – № 8. – с. 2-15.

**Тарасюк Е.В.**, студентка 4 курса,  
группа 45-ЕП, инженерно-экономического факультета,  
Научный руководитель: **Филипишина Л.М.**, к.э.н., доцент  
Первомайский политехнический институт  
*Национального университета кораблестроения им. адмирала Макарова*  
*(г. Первомайск, Николаевская обл., Украина)*  
e-mail: [ontariofilpi@mail.ru](mailto:ontariofilpi@mail.ru), [catherine95@mail.ua](mailto:catherine95@mail.ua)

#### Интернет-маркетинг

Развитие глобальной сети Интернет привели к изменениям способов ведения бизнеса и появлению электронного рынка. Интернет стал использоваться как интерактивный канал взаимодействия компаний с бизнес-партнерами и клиентами, что обеспечило ведение сетевого маркетинга и осуществление прямых онлайн-продаж. Сеть Интернет на сегодня предоставляет возможность своевременно отреагировать на

изменения внешней среды, изучить потребность в товарах и услугах, узнать больше информации о клиентах и о партнерах в бизнесе.

Последние несколько лет, на Украине во многих предприятиях традиционные аспекты маркетинга постепенно отходят на задний план, из-за их неэффективности. На данном этапе развития экономики, рынок перенасытился различными товарами и услугами и в нынешних условиях трудно завоевать какую либо нишу, сохранять конкурентоспособность не прибегая к интернет-коммуникациям.

Даже на примерах социальных сетей, которые при их создании предусматривались как сайты для знакомств и друзей, сейчас также рассматриваются как интерактивные площадки для продаж.

Хотя основными инструментами влияния интернет-маркетинга на целевую аудиторию фирмы на сегодня остаются размещение контента на тематических сайтах, использование баннерных реклам, e-mail-рекламы, создание своих собственных сайтов с размещением каталогов и справочников.

Довольно популярным является представление компании и раскрутки торговых марок в виде блоггинга. То есть подключают блоггера (популярного человека, который имеет большое количество читателей или зрителей), который за определенные бонусы согласен рекламировать продукт компании в своих статьях, видео, книгах и т.д. [3].

Интернет-реклама как часть маркетинга, имеет ряд преимуществ перед традиционной рекламой, среди которых нужно выделить следующие:

1) с помощью сети Интернет рекламодатель может достаточно точно определить свою целевую аудиторию и отправить рекламное сообщение конкретному кругу лиц, в котором заинтересован (особо выражен этот эффект при рекламе в различных социальных медиа);

2) доступ к достоверной статистической информации. То есть рекламодатель в большинстве случаев может получить необходимую статистическую информацию о целевой аудитории как до начала рекламной деятельности, так и после ее окончания, а также оценить эффективность рекламного сообщения по количеству просмотров или откликов;

3) относительно невысокая стоимость. По сравнению со стандартными видами рекламы цена рекламы в интернете значительно ниже, при этом увидеть ее может неограниченное число потенциальных потребителей. Многие действия могут выполняться автоматически и не требуют участия рекламодателя;

4) интерактивность - рекламное сообщение обычно построено таким образом, что при необходимости пользователь моментально может получить дополнительную информацию или ответы на свои вопросы на соответствующем электронном ресурсе, а также помощь от онлайн-консультанта. Клиент также вовлекается во взаимодействие с помощью различных рейтингов, опросов и т.д. Формируется позитивный имидж компании в целом.

Что касается стоимости рекламы в Интернет, то eMarketer опубликовал прогноз по росту рынка интернет-рекламы во всем мире до 2018 года включительно (рис. 1) [1].

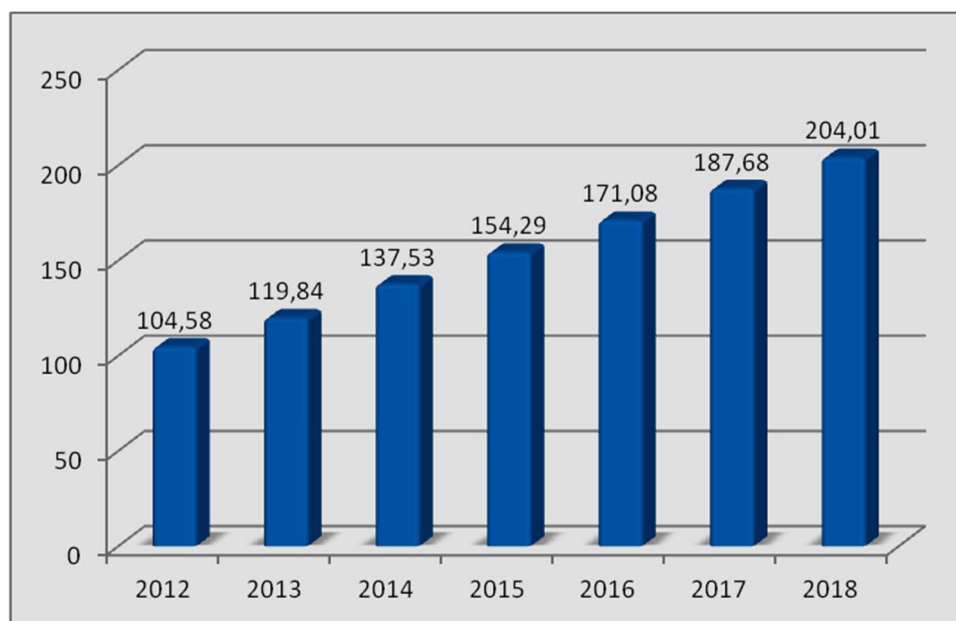


Рис. 1 Прогноз мировых затрат на интернет-рекламу

Рост рынка предполагается **двузначным** до 2016, а в 2018 году ожидается, что на интернет-рекламу во всем мире будет потрачено **более \$200 млрд.**

По прогнозам eMarketer, в ближайшие годы США и Китай будут лидировать по расходам на цифровую рекламу в мире. На долю этих стран будет приходиться большая половина мирового рынка цифровой рекламы в течение прогнозного периода.

В следующем году рекламодатели в США потратят \$9,59 млрд на рекламу в социальных медиа, что на 31% выше, чем в 2015 году, и более чем в два раза превышает их расходы на этот канал в 2014 году. К 2017 году расходы на рекламу в социальных сетях в США достигнут \$14,4 млрд – около 20% совокупных расходов на цифровую рекламу в США. В Китае расходы на этот канал достигнут \$3,41 млрд в этом году, а в 2017 – \$6,11 млрд, составив 12,5% совокупных расходов на цифровую рекламу в стране.

Неудивительно, что большая доля затрат на рекламу в социальных медиа будет приходиться на Facebook. В 2015 году доход компании от рекламы достигнет \$15,5 млрд и 65,5% всех рекламных затрат на социальные медиа в мире. В 2014 году доля Facebook на этом рынке составляла 64,5%.

Twitter заработает на рекламе \$2,09 млрд в 2015 году, что составит 8,8% мирового рынка рекламы в социальных медиа [2].

Активное развитие исследований в сфере продвижения товаров и услуг с помощью сети Интернет будет способствовать более осмысленному и обоснованному применению инструментов интернет-рекламы современными предприятиями малого бизнеса для достижения целей маркетингового управления и повышения финансовой эффективности.

Однако компаниям в Украине стоит учитывать тот фактор, что половина населения страны не имеет доступа к сети, и если целевая аудитория попадает под такую категорию людей, фирме стоит воздержаться от продвижения в интернете. Даже если обычная реклама выйдет дороже, будет больше вероятности что компанию заметят именно потенциальные покупатели.

#### **Список использованных источников:**

1. Катаев А. В., Кринчиан Н. А. Интернет-реклама как комплекс инструментов эффективного маркетингового продвижения предприятия малого бизнеса // Альманах современной науки и образования. Тамбов: Грамота, 2015. № 6. С. 83-85.
2. Скригун Н. П., Кочмарук М. В., Гаврилова Т. В. Социальные сети как современный и эффективный инструмент маркетинга // Альманах современной науки и образования. Тамбов: Грамота, 2015. № 2 (81). С. 162-164.
3. Эрик Энж, Стефан Спенсер, Рэнд Фишкин, Джесси Стрикчиола. SEO. Искусство раскрутки сайтов. — БХВ-Петербург, 2014. — С. 668.

**Титаренко Ю.С.**, студентка 5 курсу,  
група УІД-053, факультет економіки та управління

Науковий керівник: **Сурай А.С.**, к.е.н., доцент  
*Черкаський державний технологічний університет (м. Черкаси, Україна)*  
E-mail: ledy\_ulia1906@mail.ru

### **Проблемні аспекти управління якістю в умовах трансформаційної економіки**

У ринковій економіці, в умовах трансформаційних процесів, проблема якості є найважливішим чинником підвищення рівня життя, економічної, соціальної й екологічної безпеки. Проблема забезпечення якості є комплексною і вирішувати її традиційними методами, тобто лише шляхом контролю якості готової продукції, практично не можливо.

Постає нагальна проблема впровадження механізму оновлення методів управління якістю. Необхідною умовою виступає комплексний, системний підхід, реалізація якого можлива лише в рамках системи управління якістю.

Основою конкурентоздатності є якість. І хоча, крім якості, конкурентоздатність корелює з такими показниками як ціна, терміни постачання, гарантії, сервісне обслуговування та ряд інших, в сучасних умовах споживчої свідомості саме якості віддають перевагу покупці та замовники при виборі продукції.

У ринковій економіці проблема якості є найважливішим чинником підвищення рівня життя, економічної, соціальної й екологічної безпеки. Якість – комплексне поняття, що характеризує ефективність усіх сторін діяльності: розробка стратегії, організація виробництва, маркетинг тощо.

Якість продукції відноситься до числа найважливіших критеріїв функціонування підприємства в умовах насиченого ринку і переважної нецінової конкуренції. Підвищення технічного рівня і якості продукції визначає темпи науково – технічного прогресу і ріст ефективності виробництва в цілому, впливає на інтенсифікацію економіки, конкурентоздатність вітчизняних товарів і життєвий рівень населення країни.

Процес управління якістю розглядається як невід’ємна складова системи управління організацією, яка охоплює усі підсистеми організації і представлена на всіх її ієрархічних рівнях (рис.1).



Рис.1 Управління якістю в організації як функція управління бізнес-процесами

Можна сказати, що це – процес покращання усієї, пов’язаної із об’єктом управління сукупності параметрів якості, шляхом послідовного наближення їх характеристик до заданих, з одночасним зниженням частоти та амплітуди їх коливань у межах цільових значень.

В цілому слід зрозуміти, що значення та необхідність управління якістю на рівні організації визначається тим, що сприяє задоволенню зростаючих потреб та очікувань споживачів і, відповідно, підвищенню конкурентоспроможності підприємства

Слід зазначити, що вести мову про розв’язання проблем якості та необхідність управління цими процесами треба як на державному рівні (макроасpekt) і на рівні підприємства (мікроасpekt). На рівні держави, проблема підвищення якості стає проблемою підвищення якості життя через забезпечення основних потреб громадян України, гарантованих Конституцією. Значення процесів управління якістю на рівні держави, а також необхідність формування та напрямки національної політики в галузі якості.

В умовах глобалізації ринку проблема якості є актуальною для всіх країн, галузей, установ і організацій. Ефективність управління на всіх рівнях полягає в забезпеченні належної якості продукції, оскільки лише продукція високої якості може бути конкурентоспроможною. Проблема якості багатогранна і має політичний, соціальний, економічний, науково-технічний і організаційний аспекти[6, с. 160].

Політичний аспект проблеми зумовлюється перш за все тим, що масове виробництво продукції високої якості є одним із критеріїв розвитку суспільства, показником рівня економічного розвитку держави.

Соціальний аспект проблеми. Необхідність поліпшення якості відображає потребу вчасно довести рівень якості продукції до рівня вимог споживачів і потребу підвищення якості самої праці. Є й інші сторони соціального аспекту цієї проблеми: забезпечення належної освіти, належного виховання, підвищення кваліфікації кадрів тощо, без чого не можна вирішити проблему підвищення якості.

Економічний аспект проблеми полягає в тому, що підвищення якості є основою підвищення ефективності економіки країни, тому що дає змогу повніше задовольняти потреби споживачів, підвищувати продуктивність суспільної праці, збільшувати прибуток організацій, знижувати матеріаломісткість продукції, економити сировину і паливо та підвищувати конкурентоспроможність продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Науково-технічний аспект проблеми. Підвищення якості і зростання темпів науково-технічного прогресу – це єдиний процес. Причому з однієї сторони, науково-технічний прогрес визначає можливість підвищення якості, з іншої – сам він досягається шляхом систематичного підвищення якості.

Організаційний аспект проблеми відображає залежність підвищення якості від організації суспільного виробництва в цілому. Ця сторона проблеми вирішується шляхом удосконалення менеджменту організації, в тому числі удосконалення систем якості, стандартизації, метрологічного забезпечення, маркетингової діяльності тощо.

Сказане свідчить, що проблема забезпечення якості є комплексною і вирішувати її традиційними методами, тобто лише шляхом контролю якості готової продукції, практично неможливо. Має бути комплексний, системний підхід, реалізація якого можлива лише в рамках системи управління якістю.

Підвищення якості повинно базуватися на основі розробки комплексної, взаємопов'язаної системи технічних, організаційних, економічних і соціальних та мотиваційних заходів, що забезпечують необхідний рівень якості на всіх стадіях виробництва і споживання продукції. Важливою умовою при їх формуванні є досягнення «господарського ефекту» за рахунок зменшення вартості виробів.

Тому вважаємо доцільним впровадження заходів по підвищенню якості одночасно [9, с. 91]:

1. За технологічним напрямком:

- техніко-технологічна досконалість виробництва (використання досягнень науки і техніки в процесі проектування виробів, удосконалення застосування стандартів і технічних умов);
- досконалість засобів виробництва (запровадження новітніх технологій, забезпечення належної технологічної оснащеності виробництва);
- удосконалення системи контролю за якістю сировини, матеріалів, готової продукції;

2. За економічним напрямком:

- ефективність управління витратами на якість;
- рівень інвестиційного забезпечення модернізації;
- ефективність системи логістики;

3. За організаційним напрямком:

- формування організаційної культури та філософії організації;
- використання ефективної системи мотивації;
- лідерство та фахова компетентність середнього та вищого менеджменту;
- якість промислово-виробничого персоналу;
- дотримання технологічної дисципліни;
- проведення сертифікації продукції і послуг згідно міжнародних сертифікатів.

Ефективний механізм управління якістю продукції об'єднує способи і методи, які спрямовані на забезпечення виробництва і реалізації продукції високої якості. Складовими елементами цього механізму є планування і прогнозування виробництва високоякісної продукції, стимулювання і контроль за виробництвом, стандартизація і сертифікація продукції.

Таким чином, підприємство повинне удосконалювати свою систему якості, яка повинна орієнтуватися на споживача, враховувати особливості конкретної продукції, охоплювати усі стадії життєвого циклу (принцип «петлі якості»), поєднувати забезпечення управління і поліпшення якості.

Глобалізація світової економіки і жорстока конкуренція на внутрішніх і міжнародних ринках змушують підприємства які прагнуть вижити і розвиватися активно шукати способи отримання додаткових конкурентних переваг.

Зважаючи на закордонний досвід управління якістю, доцільним є впровадження системи управління якістю Total Quality Management на вітчизняних підприємствах [8, с. 62].

Total Quality Management (TQM) – філософія загального управління якістю. Головна ідея Total Quality Management (TQM) полягає в тому, що ефективне управління підприємством можливо, якщо організація буде працювати не тільки над якістю продукції, а й над якістю роботи в цілому, включаючи роботу персоналу. Причому весь персонал повинен бути залучений в роботу з підвищення якості, а для цього необхідно спочатку сформувати ідеологічний фундамент, так би мовити, «заразити» маси ідеологією якості.

Постійне паралельне удосконалення трьох складових: якості продукції, якості організації процесів, і рівня кваліфікації персоналу – дозволяє досягти більш швидкого і ефективного розвитку бізнесу. Якість визначається такими категоріями, як ступінь реалізації вимог клієнтів, зростання фінансових показників компанії і підвищення задоволеності службовців компанії своєю роботою.

Принцип дії Total Quality Management (TQM) можна порівняти з утриманням м'яча на похилій площині. Для того щоб м'яч не скочувався, його потрібно або підпирати знизу, або тягнути зверху.

Total Quality Management (TQM) включає два механізми [9, с. 94]:

Quality Assurance (QA) - контроль якості

Quality Improvements (QI) - підвищення якості.

Перший – контроль якості – підтримує необхідний рівень якості і полягає в наданні компанією певних гарантій, що дають клієнтові впевненість у якості даного товару або послуги.

Другий – підвищення якості – припускає, що рівень якості необхідно не тільки підтримувати, але і підвищувати, відповідно піднімаючи і рівень гарантій.

Два механізми: контроль якості та підвищення якості – дозволяють «утримувати м'яч у грі», тобто постійно вдосконалювати, розвивати бізнес.

Розвиток концепції TQM– TotalQualityManagement(управління якістю) впровадження міжнародних стандартів ISO серії 9000 підкреслюють актуальність проблеми управління якістю. Керівникам вітчизняних підприємств необхідно чітко розуміти значущість управління якістю оскільки старі підходи і методи в управлінні вже давно не

відповідають вимогам часу. Відповідно проблема якості повинна стати однією з головних в діяльності українських підприємств в сучасних умовах господарювання.

У забезпеченні високої якості продукції підприємств України, послуг, збереження навколишнього природного середовища важлива роль належить фахівцям, що володіють сучасними методами менеджменту якості на базі національних, європейських і міжнародних нормативно-правових документів у сфері якості.

Таким чином, якість – багатоскладове поняття, і його забезпечення вимагає об'єднання наукових сил, від творчого потенціалу до практичного досвіду багатьох фахівців. В умовах трансформаційних процесів, що відбуваються в соціально-економічній площині України, проблема якості не тільки важлива, але і повинна бути вирішена на усіх рівнях та спільними зусиллями. Створення ефективних систем якості, орієнтованих на впровадження сучасного досвіду в галузі організацій та технологій, забезпечить стійке становище підприємств на ринку.

#### Список використаних джерел:

1. Багаудінова Н.К. Формирование системы менеджмента качества. Проблемы теории и практики управления. – 2009. – №1. – С. 17 – 21.
2. Вахрушев В. Принципи японського управління. – М.: ФОЗБ, 1992.
3. Віткін Л., Сухенько А., Польшаков В., Миленько М. Системи управління якістю та системи екологічного управління: впровадження у світі та на Україні. Стандартизація. Сертифікація. Якість. – 2010. – № 6.
4. Каору І. Японські методи управління якістю. – М.: Економіка, 1988
5. Качалов В. А. Зарубіжний досвід розвитку методів менеджменту якості Стандарти та якість. – 1997. – № 10–11.
6. Огвоздин В.Ю. Управление качеством. Основы теории и практики: Учебное пособие. – М.:Издательство «Дело и сервис», 2002. – 160с.
7. Окрепилов В.В. Управление качеством: учебник для вузов 2-е издание, доп. и перераб. – М.: ОАО «Изд-во «Экономика»,1998. – 639с.
8. Ольдерогге Н. Менеджмент четвертого поколения: современная концепция менеджмента. Менеджмент. – 2008. - №11-12. – С. 62–65.
9. Труш Ю. Я. Обґрунтування основних шляхів підвищення управління якістю продукції . Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 8. – С. 91– 94.
10. Федорченко Б. Менеджмент якості – це точно і зрозуміло. Стандартизація, сертифікація, якість. – №1 . – 2000. – с.27–30.
11. Харрінгтон Дж. Управління якістю в американських корпораціях. – М.: Економіка, 2010.
12. Шаповал М.І. Менеджмент якості: Підручник. – К., 2003.

**Тітова Н.М.**, студентка 4 курсу, група ПМ-121,  
факультет проектного менеджменту,  
управління якістю та життєзабезпечення

Науковий керівник: **Оліфіренко Л.Д.**, д-р держ. упр., професор,  
Навчально-науковий інститут управління та адміністрування

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)  
e-mail: titova.natashka.tnm@gmail.com

#### Світові та вітчизняні тенденції розвитку взуттєвої промисловості: досвід для регіональних ринків

*Актуальність теми.* Аналіз кон'юнктури ринку взуття є підставою для ретельного аналізу і розроблення низки пропозицій щодо використання позитивного потенціалу запроваджуваних змін, потребує радикальних змін щодо методів держаного регулювання розвитку цього сегменту економіки.

У травні 2008 року Україна офіційно стала повноправним членом СОТ. Наша країна приєдналась до 152 країн, основним завданнями яких є гармонізація законодавства та відповідного функціонування у рамках торговельно-економічних міжнародних відносин, вироблення єдиних принципів і правил торгівлі на світовому ринку. Проте, не вирішені проблеми залишились. У першу чергу, вони пов'язані з браком захисних механізмів щодо підтримки вітчизняного виробника як шкіряно-взуттєвої, так і натуральної шкірсировини для виробництва, які водночас не можуть суперечити угодам та вимогам СОТ (насамперед щодо захисту від недобросовісної конкуренції, лібералізації дозвільної системи й органів стандартизації та сертифікації тощо). Вплив вимог СОТ на розвиток взуттєвого виробництва не можна трактувати однозначно. Так впродовж 2006-2015 рр. взуттєве виробництво не демонструє сталих тенденцій зростання, що також збільшує чинник невизначеності та не сприяє залученню додаткових інвестицій у роботу не тільки взуттєвих підприємств, а й усієї легкої промисловості [1].

У період з 2006 по 2015 рр. найбільш позитивним виявився 2009 р., коли відбулося значне звуження взуттєвого ринку з причин падіння купівельної спроможності громадян і підприємств внаслідок дії фінансово-економічної кризи. За таких умов спостерігалось скорочення імпорту взуття, що дало змогу вітчизняним підприємствам частково зайняти вивільнену ринкову нішу. Найбільш несприятливим роком у період 2006-2015 рр. виявився 2008 р., коли обсяги імпорту продукції значно перевищували обсяг експорту [3].

У рамках СОТ існує достатня кількість легальних захисних механізмів для вітчизняних виробників, але українські промислові підприємства виявилися у недостатній мірі підготовленими до функціонування в умовах перебування

України у СОТ. Переваги відкритих кордонів не були використані суб'єктами господарювання повною мірою та своєчасно, натомість зростаюча кількість імпортованої низькоякісної продукції становить і нині загрозу як для споживачів, так і для розвитку вітчизняного виробника.

Експлуатаційно-споживчі показники якості взуття поділяються на чотири групи, що характеризують надійність взуття, його ергономічні, санітарно-гігієнічні та естетичні властивості.

- 1) Надійність взуття (зносостійкість, зберігання форми, довговічність, ремонтпридатність, термін гарантії, сортність взуття);
- 2) Ергономічні властивості (жорсткість та еластичність, вага взуття);
- 3) Санітарно-гігієнічні властивості (теплозахисні, вологозахисні);
- 4) Естетичні властивості (композиція моделі та її елементи, силует і забарвлення взуття, відповідність сучасному стилю і моді, оформлення маркування та упаковка взуття).

Згідно з даними фахівців, структура українського ринку взуття (за кількістю пар взуття) з 2006 року має приблизно такий поділ:

- дешева продукція азіатського виробництва – 75 % ;
- вітчизняне взуття середньої цінової категорії – 15 %;
- продукція відомих інтернаціональних брендів – 10%.

Така тенденція зберігається впродовж останніх 9 років. Маркетинг ринку взуття показав, що проблеми взуттєвої промисловості є наступні:

- 1) відсутність сировинної бази для виготовлення якісного шкіряного взуття;
- 2) нелегальний імпорт взуття та комплектуючих;
- 3) нездатність до конкуренції через вагому частку податків у собівартості продукції;
- 4) низький рівень лізингу;
- 5) низька неплатоспроможність населення;
- 6) посилення глобалізації світової економіки та конкуренція азіатських ринків;
- 7) недосконалість вітчизняного законодавства, насамперед, у митній, податковій, інвестиційній сферах і сфері стандартизації та сертифікації продукції.

Промисловими підприємствами м. Чернігова і Чернігівської області протягом січня-вересня 2015 р. було вироблено 195 тис. пар взуття. У цілому позитивних змін щодо рівня попереднього року досягли сім з одинадцяти галузей промисловості міста. Серед цього числа й виробництво готового одягу і взуття (100,5 %), основним представником останнього є ПрАТ «Чернігівська взуттєва фабрика «Берегиня» (протягом I півріччя 2015 р. наростило обсяги виробництва +5,3 %). Важливим чинником впливу на попит взуття є демографічна ситуація в Україні. Показовим прикладом у цьому питанні є Чернігівська область (рис. 1).

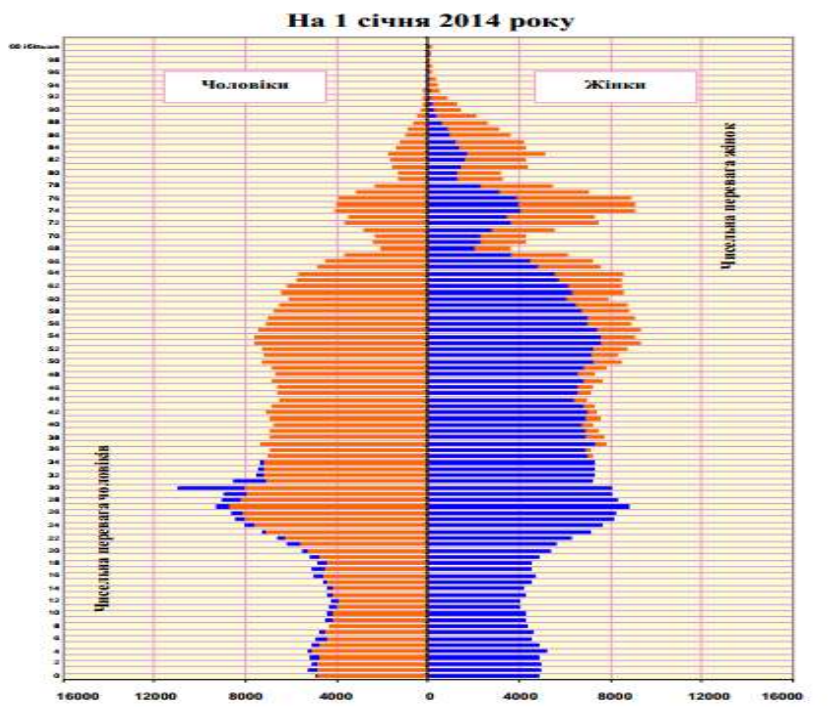


Рисунок 1 – Структура населення Чернігівської області за статтю та віком

Станом на 1 січня 2014 року на території Чернігівської області проживало 1058284 особи (включаючи міські поселення і сільську місцевість), з них 578322 осіб – жінки, 479962 – чоловіки [5]. Здійснюючи сегментацію ринку шкіряного взуття за демографічними критеріями, будь-яке підприємство насамперед орієнтується на спільність специфічних запитів відповідного сегмента до якості, асортименту й ціни. Тому у цьому аспекті враховуються такі демографічні характеристики споживачів:

- ✓ стать (чоловіки, жінки, діти);
- ✓ вік (молодь більш вимоглива до естетичних властивостей взуття; люди похилого віку цінують насамперед комфорт);
- ✓ кількість сімей і наявність дітей.

Інші демографічні ознаки дуже незначною мірою впливають на обсяги придбання взуттєвих товарів, тому під час сегментації ринку взуття можуть не враховуватися. Однією з переваг сегментації ринку взуттєвих товарів за перерахованими ознаками є те, що, крім результатів соціальних досліджень, можна широко використовувати дані державної й регіональної (обласної) статистики для планування власної діяльності підприємств.

**Висновки.** Отже, національні товаровиробники взуття відчують жорстку конкуренцію з боку зарубіжних виробників та імпорту продукції. За умов, що є наслідком непродуманої економічної та промислової державної політики, виконання вимог СОТ, різкого спаду інноваційної складової СОНТ та виробництва взуттєвої продукції, слабку розвиненість інфраструктури ринку, виходом може стати застосування методів антикризового управління. Підвищення рівня конкурентоспроможності взуття вітчизняного виробника – шляхом впровадження нових технологій моделювання, конструювання та виготовлення взуття, що включає використання прогресивної технології та обладнання з відповідною ціною пропозицією на споживчому ринку.

Щоб захистити споживачів на ринку шкіряного взуття важливо забезпечити на державному рівні необхідні умови для ефективного розвитку шкіряно-взуттєвого виробництва: зменшити обсяг взуття, що ввозиться з порушенням принципів добросовісної конкуренції та чинного законодавства; розробити комплекс заходів для запобігання надходження та обігу на ринку неякісного взуття. Ефективним кроком щодо повернення довіри споживачів до якості даного продукту вітчизняного виробництва є активізація проведення асортиментної політики, підвищення конкурентоспроможності товарів як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках.

За таких умов можна розраховувати на розвиток взуттєвої промисловості, а також на соціальний ефект щодо забезпечення безпеки життя і здоров'я споживачів, та охорону навколишнього середовища.

#### Список використаних джерел

1. *Алі Баяр, І. Кобута, Є. Шкарбан, В. Жигadlo, О. Шевцов.* Наслідки вступу до СОТ для української економіки: оцінка цінової конкурентоспроможності – К.: Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки ПРООН, 2007. – 39 с.
2. *Линник В.М., Шпирка Ю.В.* Експертна оцінка загальних наслідків приєднання України до СОТ для галузей промисловості // Економічний простір.– 2009.– №23/1. – С. 25–30.
3. *Осика С.Г., Пятницький В.Т.* Світова організація торгівлі. – 2-ге вид., перероб. і допов. – К.: К.І.С., 2004. – 516 с.
4. *Динаміка розвитку регіонів: підсумки та очікування* // Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://niss.gov.ua/articles/1862/>
5. *Розподіл постійного населення Чернігівської області за статтю та віком на 1 січня 2014 року* // Головне управління статистики у Чернігівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://chernigivstat.gov.ua>

**Удовиченко І. В.**, студентка 6 курсу  
група МО-01, факультет промислової фармації  
Науковий керівник: **Гончаров А.Б.**, к.е.н., доцент  
*Національний фармацевтичний університет (м. Харків, Україна)*  
e-mail: andr1964@yandex.ua

### Напрями удосконалення механізму управління прибутком підприємства

Метою підприємницької діяльності є одержання прибутку. Сьогодні в Україні спостерігається тенденція до зниження рівня рентабельності діяльності, що означає збитковість багатьох підприємств. У зв'язку з цим управління підприємством вимагає вдосконалення методів оцінки і прогнозування прибутку. Чим більше уваги приділяється цим питанням, тим ефективніше функціонує підприємство. Актуальність теми полягає в необхідності дослідження питань ефективного управління прибутком підприємств, так як він є основним показником господарської діяльності підприємства.

Метою роботи є дослідження напрямків удосконалення механізму управління прибутком підприємства.

Прибуток є постійно відтворюваним джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, і чим вище рівень прибутку підприємства, тим менш його потреба у залученні фінансових коштів із зовнішніх джерел і вище рівень самофінансування його розвитку.



Прибуток являє собою різницю між сукупними доходами і сукупними витратами підприємства. Прибуток є якісним показником, оскільки в його розмірі відображається зміна обсягу реалізації продукції і доходів підприємства, рівня використання ресурсів, величини витрат обертання. Прибуток синтезує всі сторони діяльності підприємства, характеризує ефективність його господарської діяльності в цілому.

Прибуток суб'єкта господарювання відіграє провідну роль у системі управління його фінансами. Тому він розглядається у трьох аспектах:

прибуток як джерело самофінансування підприємства (при цьому чистий прибуток розглядається як найдешевше джерело фінансування потреби підприємства у капіталі і посідає основне місце у так званій ієрархії фінансування);

прибуток як вираження результату фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання та винагорода за підприємницький ризик;

прибуток як вираження ефективності управління операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю суб'єкта господарювання [1].

Управління прибутком являє собою процес розробки та прийняття ефективних управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування та розподілу і використання на підприємстві з метою максимізації добробуту власників підприємства в поточному та перспективному періодах.

Головною метою управління прибутком є визначення шляхів найбільш ефективного його формування та оптимального розподілу, що спрямовані на забезпечення розвитку діяльності підприємства та зростання його ринкової вартості.

Основними задачами управління формуванням прибутку підприємства є: забезпечення максимізації розміру прибутку, що формується; забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем прибутку та допустимим рівнем ризику; забезпечення високої якості прибутку; забезпечення постійного збільшення ринкової вартості підприємства; підтримка конкурентоспроможності у довгостроковому періоді; забезпечення ліквідності підприємства та його платоспроможності; підтримка інвестиційної привабливості.

Процес управління прибутком підприємства має відбуватися в певній послідовності і забезпечувати реалізацію головної мети і основних задач цього управління.

До основних задач управління розподілом прибутку підприємства також можна віднести: забезпечення виплати необхідного рівня доходу на інвестований капітал власникам підприємства; забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку у відповідності зі задачами розвитку підприємства в майбутньому періоді; забезпечення ефективності програм участі персоналу в прибутках підприємства.

До об'єктів системи управління прибутком відносять: 1) управління формуванням прибутку; 2) управління розподілом та використанням прибутку.

Політика управління формуванням прибутку підприємства повинна бути спрямована на максимізацію розміру позитивного фінансового результату через виконання комплексу завдань щодо забезпечення зростання обсягів його діяльності, ефективного управління витратами, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, оптимізації складу та структури обігових коштів, підвищення продуктивності праці та системи управління суб'єктом господарювання.

Необхідно зазначити, що принципи управління прибутком залежать від багатьох факторів, головними із яких є особливості галузевої приналежності, спеціалізація підприємства, його організаційна форма і форма власності, цілі стратегічного розвитку й етапи реалізації стратегії і т.д. Це зумовлює поряд з використанням загальноприйнятих принципів управління прибутком необхідність розробки особливих принципів для кожного конкретного підприємства індивідуально, ґрунтуючись на системному підході і комплексному аналізі його діяльності. Дослідження принципів управління дозволяє застосовувати аргументовані дії і рішення при розробці інструментів управління прибутком.

Для забезпечення чіткої та ефективної дії механізму управління прибутком підприємства необхідно проаналізувати чинники впливу на прибуток підприємства.

Прибуток формується під впливом великої кількості взаємозалежних чинників, що різноспрямовано впливають на результати діяльності підприємства. Серед зовнішніх чинників можна виділити такі: економічні умови господарювання, місткість ринку, платоспроможний попит споживачів, державне регулювання діяльності підприємств та інше. Особливе значення має рівень, динаміка і коливання платоспроможного попиту, тому що він визначає стабільність одержання прибутку.

Зовнішні і внутрішні чинники тісно пов'язані між собою. Внутрішні чинники прямо залежать від організації роботи самого підприємства. Вони можуть впливати на формування прибутку підприємства як безпосередньо, так і опосередковано. До них належать такі чинники як: обсяг продукції, що випускається; собівартість виробництва; ціна продукції, що реалізується; асортимент продукції, що випускається тощо.

Крім зовнішніх та внутрішніх чинників, що впливають на утворення і формування прибутку, також слід розглянути фактори розподілу та використання прибутку.

Фактори розподілу складаються із платежів обов'язкового характеру до бюджету й позабюджетних фондів,

до банківських і страхових фондів, платежів добровільного характеру, включаючи благодійні фонди, спрямування прибутку до фондів грошових коштів, що створюються на підприємствах.

Фактори використання відносяться тільки до тієї частини прибутку, що залишається на підприємстві після виконання обов'язкових платежів. Вони включають такі напрямки: споживання, накопичення, соціальний розвиток, капітальні й фінансові вкладення, покриття збитків та інших витрат.

На підставі проведених досліджень можна зробити висновки, що для удосконалення існуючого механізму управління прибутком система управління прибутком має бути інтегрована із загальною системою управління підприємством, так як управлінські рішення у будь-якій сфері діяльності підприємства впливають на рівень прибутку, який є основним джерелом розвитку підприємства та зростання доходів його власників і працівників.

#### Список використаних джерел:

1. Блонська В. І. Вдосконалення формування та використання прибутку підприємства / В. І. Блонська, О. І. Вужинська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – № 18.1. – С. 122–128.

**Фаталієв Е.З.**, студент 6-го курсу,  
спеціальність «Менеджмент організацій і адміністрування»,  
Науковий керівник: **Мороз С.Г.**, к.е.н., доцент кафедри  
менеджменту і адміністрування  
*Національний фармацевтичний університет (м. Харків, Україна)*  
e-mail: m.sg@ukr.net

#### Дослідження методичного інструментарію аналізу зовнішнього середовища підприємства

Як відомо, будь-яке підприємство перебуває у середовищі та функціонує, якщо середовище дає таку можливість. Традиційно у науці та практиці розрізняють зовнішнє та внутрішнє середовища. У свою чергу, зовнішнє середовище поділяється на макросередовище (непрямого впливу) та мікросередовище (безпосереднього впливу).

Зовнішнє середовище в Україні є складним і нестабільним. Низький рівень доходів більшості населення, протистояння законодавчої і виконавчої влади, часті зміни уряду, велика кількість і слабкість політичних партій, залежність від інших країн в енергоносіях, поглиблення економічної кризи, вкрай несприятлива екологія, великий рівень безробіття, значна тіньова економіка, знецінення моральних якостей — все це надзвичайно ускладнює політичний та бізнесовий менеджмент. Зміни, що постійно відбуваються у зовнішньому середовищі, змушують змінюватись і організації.

Для аналізу зовнішнього середовища необхідна велика кількість зовнішньої інформації, збір якої вимагає значних затрат часу та коштів. Окрім того, методики оцінки зовнішнього середовища часто передбачають залучення зовнішніх експертів та консультантів.

Макросередовище – це сукупність умов функціонування економічних суб'єктів, які виникають з того, що працює воно в певній країні та регіоні, в певних кліматичних умовах, у встановленому політичному та правовому полі тощо.

Особливістю макросередовища є те, що воно значною мірою визначає можливості функціонування та розвитку підприємства, однак підприємство не може змінювати ці умови, а може лише знати та передбачати певні явища та процеси в макросередовищі, а також пристосовуватися до змін у ньому та реагувати на них [1, с. 18].

Для діагностики макросередовища, в основному, пропонується використовувати методику PEST-аналізу (Political, Economic, Social, Technical environment) або Т.Е.М.Р.Л.Е.С.-аналізу (Technology, Economics, Market, Politics, Legislation, Ecology, Society). Порядок проведення аналізу за даними методиками зводиться до оцінки тих явищ та процесів, які відносяться до вищезазначених елементів макросередовища, поряд із визначенням напрямку та сили їх впливу. При цьому, говорячи про спрямованість впливу, виділяють три тенденції, а саме: зростання, стабілізація та регрес. Щодо сили впливу, то вона зазвичай оцінюється за певною шкалою в балах, де позитивними значеннями позначені можливості подальшого розвитку, а негативними – загрози. Аналіз макросередовища вимагає від спеціаліста, що проводить його, комплексних, системних знань в економіці, політиці, а також розуміння процесів, що відбуваються в країні, та вірної їх інтерпретації

Діагностика мікросередовища, яке безпосередньо оточує і впливає на підприємство, проводиться за багатьма напрямками та методами, а тому, на нашу думку, є більш трудомісткою і потребує значних затрат часу. Мікросередовище утворюють сили, які безпосередньо стосуються самого підприємства: конкуренти, покупці (споживачі, клієнти), партнери (стейкхолдери): постачальники, компаньйони, власники, акціонери, засоби масової інформації, місцеві органи влади, профспілкові органи та інших. Оцінка мікросередовища полягає в оцінюванні факторів, які безпосередньо впливають на існування самої організації та на конкретні результати її діяльності. З іншого боку, можна стверджувати, що аналіз мікросередовища – це аналіз галузі, в якій працює

підприємство. У загальному вигляді порядок проведення аналізу виглядає наступним чином (методика А.А. Томпсона та А.Дж. Стрікланда):

1. Моніторинг основних економічних характеристик галузі;
2. Дослідження форм та інтенсивності конкуренції (індекс Херфіндаля-Хіршмана, індекс Розенблюта);
3. Визначення причин змін в структурі конкуренції та зовнішньому середовищі;
4. Оцінка найбільш сильних та слабких конкурентів;
5. Визначення ймовірних наступних дій конкурентів;
6. Дослідження ключових факторів успіху в конкурентній боротьбі;
7. Оцінка загальної привабливості галузі з точки зору досягнення прибутку [2, с. 93]

До елементів-факторів мікросередовища належать: а) конкурентне середовище (конкуренти, галузь, в якій діє підприємство); б) покупці; в) партнери (стейкхолдери) зовнішні: компаньйони, власники, акціонери, засоби масової інформації, місцеві органи влади, партії і громадські організації, профспілкові органи та інші, зацікавлені в успішній діяльності підприємства; г) постачальники: сировини, матеріалів, енергоносіїв, робочої сили, фінансових ресурсів, капіталу, інформації тощо; д) профспілки, партії і громадські організації, місцеві органи влади (держадміністрація, податкова адміністрація, казначейство, фінорган, санстанція, орган держстатистики, пожежний нагляд, технагляд та ін.) [3, с. 65]

Для аналізу конкурентного середовища, яке представляє собою дослідження самої галузі, визначають місце галузі в народному господарстві країни, розмір ринку, динаміка ринку, стадія життєвого циклу на якій перебуває ринок, кількість конкурентів і їх питома вага, масштаб конкуренції, рівень прибутковості галузі та інші.

Аналіз зовнішніх партнерів проводять за допомогою матричного методу - карти стейкхолдерів, в основі побудови якої лежать два найбільш суттєвих параметри: можливості впливу та зацікавленість у розвитку підприємства.

Наступним методом дослідження мікросередовища є оцінка впливу дії п'яти сил конкуренції в галузі, за М. Портером (конкуренти, які вже надійно закріпились в галузі, потенційні конкуренти, постачальники, покупці, товари-замінники). Цінність даної моделі п'яти сил конкуренції полягає в тому, що вона допомагає визначити структуру цих сил. Колективні дії цих сил визначають характер конкурентної боротьби на даному ринку.

Для аналізу галузі і конкуренції в ній визначають ключові фактори успіху підприємства (КФУ). Щоб виявити КФУ можна, зокрема, використати методику Р. Гранта, за якою потрібно поставити на два запитання і відповісти на них: 1. Чого хочуть покупці? 2. Як вижити в конкурентній боротьбі? [3, с. 67].

Для оцінки конкурентних позицій в галузі використовують карту стратегічних груп конкурентів - визначення груп підприємств галузі, які займають близькі позиції на ринку та конкурують між собою на основі однакових конкурентних переваг, користуючись схожими методами.

Таким чином, діагностика зовнішнього середовища дозволяє визначити всі можливості та загрози для ефективного функціонування підприємств, які функціонують у оточуючому його середовищі, а також сформулювати та реалізувати стратегії, які б забезпечили досягнення їх сталого подальшого розвитку та зміцнили конкурентоспроможність.

#### Список використаних джерел

1. Біляк Н.І. Методичний інструментарій стратегічного аналізу зовнішнього середовища функціонування сільськогосподарських підприємств / Н.І. Біляк // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. - 2014. - Вип. 1(28). - С. 17-26
2. Томпсон Артур А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / Артур А. Томпсон, Дж. Стрикленд. - М. : Вильямс. - 2006. - 928 с.
3. Саенко М.Г. Стратегія підприємства / М.Г. Саенко. - Тернопіль. - 2006. - 396 с.

**Фролова Е.С.**, студентка 4 курсу, група 9 МкЛк,  
інженерно-економічний факультет

Научный руководитель: старший преподаватель **Пузыревская А.А.**,  
кафедра экономической теории и маркетинга

*Белорусский государственный технологический университет (г. Минск, Беларусь)*  
e-mail: katrin4.193frolova@bk.ru

#### Теория когнитивного диссонанса в моделировании поведения потребителей

В настоящее время существует большое количество мотивационных концепций, которые пытаются объяснить поведение человека. В данных концепциях преобладает когнитивный подход к мотивации, связанный со знаниями человека. Основной идеей концепций, основанных на когнитивном подходе, является убеждение, что поведение индивида направляют знания, представления, мнения о происходящем во внешнем мире, о причинах и

следствиях. Когнитивные теории мотивации, интенсивно разрабатываемые в настоящее время, берут свое начало от широко известных работ Леона Фестингера – психолога, автора мотивационной теории когнитивного диссонанса.

Под когнитивным диссонансом Л. Фестингер понимает противоречие между двумя и более когнициями. Когниция – это любое знание, мнение или убеждение, касающееся среды, себя или собственного поведения. Таким образом, когнитивный диссонанс можно определить как напряжение, которое появляется при осознании несовместимости двух знаний. Диссонанс переживается личностью как состояние дискомфорта она стремится от него избавиться, восстановить внутреннюю когнитивную гармонию [3].

Состояние диссонанса между двумя когнициями возникает тогда, когда из когниции А не следует когниция В. Противоположное состояние данных когниций (состояние гармонии), называется консонанс – из А следует В. Например, у человека мало денег (когниция А), но он хочет купить дорогую машину (когниция В) – здесь наблюдается когнитивный диссонанс. Его возникновение мотивирует человека на редуцию, снятие, уменьшение диссонанса. По мнению Фестингера, для этого у человека есть три основных способа:

- 1) изменить одну из когниций (отложить покупку машины или найти дополнительные источники денег (взять в кредит, заработать, одолжить);
- 2) снизить значимость входящих в диссонансные отношения когниций (решить, что дорогая машина – не такой уж показатель престижности, или что отсутствие денег – не проблема: можно взять в кредит, одолжить);
- 3) добавить новую когницию (например, повышения статусности и престижа невозможно добиться, купив только автомобиль, не менее важными являются высокооплачиваемая работа, уровень образования и др.)

Возможно состояние когнитивного диссонанса и в несколько иной ситуации – после принятия сложного решения. Это связано с выбором из альтернативных вариантов, каждый из которых имеет позитивные и негативные стороны для человека. После принятия одного из вариантов, человек будет стремиться избавиться от когнитивного диссонанса – он будет убеждать себя, что выбранный вариант не просто лучше отвергнутого, а значительно лучше.

В поведении потребителя когнитивный диссонанс наблюдается на двух стадия покупки – когда он осознает потребность в товаре, но при этом не может совершить покупку, и когда он уже совершил покупку и не до конца уверен, что выбрал «правильный» товар. В первом случае диссонанс появляется на стыке желаний и возможностей: потребитель осознает потребность в новом дорогом автомобиле, но понимает, что покупать придется на последние деньги. Поскольку человек не может долгое время находиться в состоянии диссонанса, он начинает предпринимать действия по его устранению или уменьшению [1].

Для маркетолога состояние предпокупочного диссонанса интересно тем, что есть возможность повлиять на поведение потребителя. Согласно теории Фестингера, человек стремится к устранению внутреннего конфликта либо с помощью добавления новых знаний (усилив тем самым одну из сторон своего конфликта), либо изменив свои знания таким образом, чтобы противоречие между когнитивными элементами ослабло или исчезло. В случае с покупателем желание купить обычно всегда сильнее желания отказаться от покупки. Потенциальный покупатель чаще всего усиливает когницию «хочу», т.е. ищет информацию, подтверждающую необходимость покупки. В этом случае маркетологи в коммуникациях с потребителями должны апеллировать к когниции «хочу», редуцируя когницию «не могу/ не нужно». Т.е. нужно не пытаться воздействовать на желание купить, а исходя из факта, что данное желание уже существует, объяснить потребителю, что это желание обоснованно и его нужно удовлетворить. Задача маркетолога – найти диссонансные когниции, которые могут возникнуть у потребителя при покупке данного товара и максимально перевести их в разряд консонансных. Так, любой когнитивный диссонанс в рекламной коммуникации редуцируется ответом на вопрос: «Почему?» – «Почему Вы можете позволить себе дорогой автомобиль?» – «Потому что не нужно платить все сразу, мы предоставим Вам рассрочку» [3].

Еще чаще в поведении потребителей наблюдается вторая разновидность когнитивного диссонанса – диссонанс после принятия решения, в данном случае – послепокупочный диссонанс. Он проявляется как послепокупочное сожаление или сомнение покупателя. Например, если человек все же решит купить дорогую машину, то скорее всего во время покупки ему придется делать выбор между двумя наиболее подходящими моделями – А и В. Если он сделает выбор в пользу модели В, то еще некоторое время после покупки будет сомневаться в правильности решения.

Послепокупочный диссонанс повышается, если покупатель заинтересован в покупке, принимает решение в одиночку, если решение изменить невозможно и время на принятие решения ограничено, либо если существует большое количество информации о товаре, что создает информационную перегрузку и мешает выбрать необходимый товар.

Состояние послепокупочного диссонанса должно учитываться маркетологами при планировании долгосрочных взаимоотношений с покупателем. Поскольку неуверенность в правильности совершенной покупки, неподтвержденные ожидания относительно качества товара могут стать причиной отказа от дальнейшего потребления данного продукта. Кроме того, недовольный покупатель может стать источником негативных отзывов о компании и продукте. Продавец должен учитывать диссонансные когниции, возникающие у потребителя после покупки его товара, и пытаться перевести их в консонансные. Способами уменьшения послепокупочного диссонанса

может стать повышение качества продукции (либо снижение обещаний относительно качества), управление ожиданиями потребителей, установление обратной связи [2].

Таким образом, когнитивный диссонанс в поведении потребителя является закономерным психологическим явлением, которое связано с необходимостью выбора во время покупки. Когнитивный диссонанс оказывает влияние, во-первых, на вероятность совершения покупки конкретного товара, а во-вторых, на дальнейшую приверженность к данному товару. Знание продавцом диссонансных когнитивных, которые возникают у покупателя до и после совершения покупки, помогает смоделировать поведение потребителя и, как следствие, оказать на него соответствующее влияние.

#### Список использованных источников:

1. Блэкуэлл, Р. Поведение потребителей / Р. Блэкуэлл, Дж. Миниард, Дж. Энджел. - СПб.: Питер, 2007. – 944с.
2. Драгунчик Л.С. Поведение потребителей: теория и практика: монография / Л.С. Драгунчик. –Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2011. – 196 стр.
3. О когнитивном диссонансе и консонансе в рекламе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://psyberia.ru/pravda/aida>.

**Хачатрян А. А.**, студентка 6 курсу, група МО-6,  
факультет промислової фармації, управління та адміністрування  
Науковий керівник: **Зоїдзе Д.Р.**, к.е.н., доцент  
*Національний фармацевтичний університет (м. Харків, Україна)*  
e-mail: [deizy7@mail.ru](mailto:deizy7@mail.ru)

### Особенности организации кадровой политики на предприятиях железнодорожного транспорта Украины

Кадровая политика – це система роботи з персоналом, що об'єднує різні форми діяльності і має на меті створення згуртованого й відповідального високопродуктивного колективу для реалізації можливостей підприємства адекватно реагувати на зміни в зовнішньому і внутрішньому середовищах [1].

Успішна діяльність підприємства великою мірою забезпечується професійною роботою його співробітників. Саме персонал формує конкурентні переваги підприємства, сприяє підвищенню його статусу і поліпшенню ринкових позицій, забезпеченню ефективної і прибуткової діяльності на довгострокову перспективу. Для залізничного транспорту це особливо актуально, оскільки в галузі все сильніше розвивається конкуренція, приватний капітал завойовує нові ринкові ніші. У цих умовах грамотна політика управління людськими ресурсами є ключем до довгострокової ефективності і стабільності Укрзалізниці.

Мотивація – це комплекс заходів, що підвищують особисту зацікавленість співробітника в якості виконуваних ним обов'язків.

Існуюча система мотивації на підприємствах залізничного транспорту в теперішній час не забезпечує стимулів підвищення ефективності праці, методи мотивації є застарілими, а керівництво необгрунтовано вважає, що сам факт наявності роботи у людини є мотивацією і не приділяє необхідної уваги цій проблемі.

Саме тому на підприємствах залізничного транспорту були запроваджені заходи щодо поліпшення системи мотивації праці, а саме:

- підвищення галузевої мінімальної заробітної плати;
- створення механізму, що забезпечує отримання винагороди співробітниками в залежності від реальних результатів їх праці;
- посилення мотивації праці персоналу в підвищенні ефективності виробництва за рахунок збільшення долі заощаджених ресурсів, що залишаються у розпорядженні керівників виробництв;
- уточнення показників оцінки діяльності галузевих робочих місць, підрозділів і підприємств для повнішого відображення завдань, що стоять перед ними, і функцій, що реалізуються;
- формування ради з соціального захисту на залізничному транспорті для координації соціальної політики і, зокрема, усіх елементів системи мотивації праці (оплата праці, надання соціальних пільг і тому подібне);
- вдосконалення системи атестації керівників і фахівців галузі, підвищення об'єктивності і точності результатів атестації [2].

З початку створення Державної адміністрації залізничного транспорту бере свій початок і кадрова політика на підприємствах Укрзалізниці, основним завданням якої постало питання: формування апарату управління Укрзалізниці та проведення державної кадрової політики на залізницях України щодо укомплектування галузі висококваліфікованими працівниками, зміцнення дисципліни і порядку на залізничному транспорті. Рішення кадрових питань в організаціях залізничного транспорту в умовах ринкових відносин та ринку робочої сили набуло особливо важливого значення, тому що змінюється характер відносин працівника до його праці, суспільний статус працівника, а також умови продажу робочої сили.

Для удосконалення кадрової роботи була створена та впроваджена на всіх залізницях і у структурних

підрозділах автоматизована система управління персоналом (АСУ) «Кадри».

АСУ «Кадри» – це окрема діловодна операція з виробничої частини організаційно-розпорядчих документів. Ця програма дозволяє зменшити час на пошук та оформлення необхідних документів, звільнює працівників від нетворчих операцій і надає їм можливість користуватися більш цінним, достовірним, своєчасно отриманим та зручним для сприймання комплексом інформації.

Основним завданням управління Укрзалізниці було створення в апараті Укрзалізниці дієвого кадрового підрозділу, який буде спроможний організувати взаємодію головних управлінь, залізниць та підприємств із забезпечення галузі кваліфікованими працівниками.

Спектр вирішуваних питань працівниками Укрзалізниці є дуже широкий та різноплановий, саме тому, він потребує від них високої організованості, відповідальності, компетентності у виконанні дій.

Важливою умовою кадрової політики на Укрзалізниці було і залишається удосконалення професійних якостей керівників, спеціалістів та робітників різних професій.

У 2014 р. продовжено реалізацію стратегії розвитку кадрового потенціалу на підприємствах Укрзалізниці. Для підвищення ефективності процесу управління, апарат управління продовжив роботу по удосконаленню нормативної бази у даній сфері [5].

Для забезпечення підприємства кваліфікованими працівниками була створена цілісна система підготовки та перепідготовки кадрів, розроблена галузева програма удосконалення матеріально-технічної бази, навчально-виробничої бази, були спроектовані навчальні класи, які були оснащені новою матеріально-технічною базою та обладнаннями.

Професійну підготовку здійснюють за робочими навчальними планами та програмами, що розробляються і затверджуються підприємствами на основі навчальних планів чи навчальних програм.

Професійна підготовка здійснюється шляхом курсового чи індивідуального навчання.

Перепідготовка здійснюється:

- для навчання робітників, які вивільнюються у зв'язку з перепрофілюванням чи реорганізацією;
- розширенням їх професійного профілю.

Підвищення кваліфікації здійснюється за такими формами:

- курси цільового призначення;
- виробничо-технічні.

Заняття на курсах проводяться в групах які складають чисельність від 5 до 30 осіб.

Підвищення кваліфікації на Укрзалізниці для керівних посад проводиться 1 раз на 5 років, а для робітників 1 раз на 3 роки [3, с. 16].

Підвищення кваліфікації керівників здійснюється з метою удосконалення їх знань, умінь та навичок за наявною спеціальністю, оволодінням новими функціональними обов'язками і особливостями трудової діяльності в умовах ринкових відносин.

З метою підвищення ефективності відбору працівників, була запроваджена та успішно використана система стажування резервістів та перспективних фахівців.

Кадровий резерв на Укрзалізниці зазвичай формується на посади керівників підприємств, організацій чи структурних підрозділів залізничного транспорту та їх заступників.

Списки кадрового резерву складаються відділом кадрів цього структурного підрозділу де потрібен резерв, погоджують з відділом кадрів Управління залізничного транспорту, потім затверджуються керівництвом.

Основні вимоги до забезпечення дієвості резерву складаються з результатів тестів кандидатів з корпоративної компетенції, а також об'єктивної та обґрунтованої оцінки безпосередньо керівника. Все це дозволяє керівництву вивчити можливості їхньої роботи та визначити здібності до поставленої роботи.

Також, кандидати для зарахування в резерв кадрів, в обов'язковому порядку, повинні мати повну вищу освіту, бути професійно підготовленими для того щоб справлятися із службовими обов'язками, мати організаторські здібності, а також, стаж роботи не менше 3 років. Працівники, які зараховуються до резерву, мають бути не старше 55 років для чоловіків, жінки-50 років.

Працівники відділів кадрів підприємств, установ, організацій чи структурних підрозділів залізничного транспорту, зазвичай проводять роботу по підбору фахівців віком до 35 років, перспективних для управлінської діяльності, складають списки, проводять вивчення їх ділових та особистих якостей, підвищення кваліфікації, стажування на управлінські посади [4, с. 66].

На кожен посаду керівника формується кадровий резерв не менше двох осіб. Для того, щоб резерв був дієвим, встановили правила, за яким посадові особи, які показали низькі якості професійної підготовки, будуть виключеними з резерву кадрів.

Одним із важливих напрямків роботи з кадрами є турбота про ветеранів війни та праці, які працювали на Укрзалізниці, та вирішення їхніх соціальних проблем. У цьому напрямку Укрзалізниця докладє багато зусиль для пошуку можливостей щодо поліпшення матеріального або побутового стану ветеранів-залізничників. Пенсіонерам-залізничникам кожного року надається можливість покращити своє здоров'я в найкращих санаторіях країни. В

Укрзалізниці розроблені цільові програми, виконання яких суттєво покращить стан соціального захисту ветеранів [5].

Отже, ми можемо зробити висновок, що для залізничного транспорту важливо забезпечити грамотну політику управління людськими ресурсами, оскільки саме за допомогою професійної роботи персоналу формується статус підприємства, забезпечується ефективність і прибутковість його діяльності.

#### Список використаних джерел:

1. Базарова Т. Ю. Кадрова політика підприємства [Електронний ресурс] / Т. Ю. Базарова. – Режим доступу : [http://uchebnikonline.com/menedgment/menedzhment\\_organizatsiy\\_-\\_fedulova\\_1\\_i/kadrova\\_politika\\_pidpriyemstva.htm](http://uchebnikonline.com/menedgment/menedzhment_organizatsiy_-_fedulova_1_i/kadrova_politika_pidpriyemstva.htm)
2. Куделя В. І. Мотивація праці на підприємствах залізничного транспорту [Електронний ресурс] / В. І. Куделя. – Режим доступу : <http://www.ekuzt.gov.ua/node/164>
3. Методичний посібник щодо організації професійних курсів / Міністерство транспорту та зв'язку України. – К. : 2008. – 16 с.
4. Збірник відомчих нормативно-правових документів з кадрових питань / Державна адміністрація залізничного транспорту України. – К. : 2002. – 66 с.
5. Департамент управління персоналом. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Укрзалізниці. – Режим доступу : [http://www.uz.gov.ua/about/general\\_information/main\\_departments/departament\\_of\\_personnel\\_and\\_social\\_policy/](http://www.uz.gov.ua/about/general_information/main_departments/departament_of_personnel_and_social_policy/)

**Щербина Н.М.**, студентка 5 курсу, група УП-111,  
факультет життєдіяльності, природокористування і туризму  
Науковий керівник: **Холодницька А.В.**, к.е.н., доцент  
*Навчально – науковий інститут управління та адміністрування  
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)  
e-mail: natashka.55555@yandex.ru*

### Оцінювання персоналу в системі менеджменту підприємств

Будь-яке підприємство, установа, організація володіє такими основними видами ресурсів, як матеріальні, фінансові і трудові. Ключова роль належить саме трудовим. Рівень підготовки і професіоналізму персоналу забезпечує раціональне використання усіх видів ресурсів. Оцінювання спонукає працювати більш результативно, розвиває ініціативу, почуття відповідальності і стимулює до більш ефективної діяльності. На його основі здійснюється посадове переміщення, кар'єрне зростання, заохочення і звільнення, досліджується поведінка підлеглого на роботі, приймаються рішення з підвищення рівня заробітної плати та присвоєння кваліфікації.

Процедура оцінки персоналу розглядається і як елемент управління, і як система атестації кадрів, що застосовується в організації в тій чи іншій модифікації. В той же час це необхідний засіб вивчення якісного складу кадрового потенціалу організації, його сильних і слабких сторін, а також основа для удосконалення індивідуальних трудових здібностей працівника і підвищення його кваліфікації. Оцінка персоналу полягає у визначенні того, якою мірою кожний працівник досягає очікуваних результатів праці й відповідає тим вимогам, які випливають з його функціональних обов'язків.

Оцінювання персоналу розглядається як цілеспрямований процес встановлення відповідності якісних характеристик персоналу вимогам посади або робочого місця.

Ключовим фактором, що впливає на ефективність та доцільність проведення оцінки персоналу є вибір методу оцінювання. Методика формується з урахуванням мети проведення оцінки, кількості оцінюваних працівників та фінансових можливостей підприємства. Можуть використовуватись традиційні та нетрадиційні методи.

Традиційні методи є дещо застарілими, через їх вузьку спрямованість, зокрема:

1. Переважна більшість методів фокусується на окремому працівнику, оцінюючи його без врахування взаємодії з організацією.

2. Грунтуються виключно на оцінці співробітника керівником.

3. Не враховуються довгострокові перспективи розвитку організації і працівника.

Особливостями нетрадиційних методів є те, що вони:

1. Розглядають робочу групу як основну одиницю організації, роблять акцент на оцінці працівника його колегами, здатності працювати в групі.

2. Окремий працівник і робоча група оцінюється з урахуванням результатів роботи організації вцілому.

3. Враховується здатність до професійного розвитку і оволодіння новими професіями і навичками, а не лише успішне виконання сьогоденних функцій [2; 28].

Доцільність вибору методу також характеризується рівнем обізнаності персоналу в процедурі проведення оцінки та ступенем усвідомлення необхідності проведення оцінювання. Для того, щоб оцінка була дієвою і мала мотивуючий характер, її потрібно проводити за основним змістом діяльності, за тими напрямками, які прямо

пов'язують працю з її результатами і особистими якостями працівника, що є передумовою ефективної трудової діяльності. Отже, зміст оцінки включає оцінку особистих якостей працівника, його праці та її результатів.

Оцінка персоналу повинна виконувати принаймні дві основні функції: орієнтувальну і стимулюючу. Орієнтувальна функція полягає в тому, що кожна людина через оцінку з боку суспільства та з допомогою самооцінки усвідомлює себе, свій стан і поведінку, отримує можливість визначити напрями діяльності. Стимулююча функція оцінки виявляється в тому, що вона, породжуючи в людини переживання успіху або невдачі, підтверджуючи правильність або неправильність вибраної поведінки, спонукає людину до діяльності в певному напрямку.

Об'єктивно проведена оцінка діяльності не тільки дає можливість працівникові сформувати уявлення про те, як було оцінено виконану ним роботу, а й значною мірою впливає на мотивацію його трудової діяльності.

Для одержання ґрунтовної характеристики об'єкта аналізу потрібно використовувати достатню кількість критеріїв. На практиці найчастіше зустрічаються такі помилки у визначенні критеріїв оцінки персоналу:

- 1) засмічення - внесення до ключових індикаторів неважливих показників.
- 2) дефіцитність - недостатня кількість необхідних показників для оцінки.
- 3) перевантаженість - надто велика кількість навіть потрібних показників. Інакше починається їх дублювання і втрачається сенс основних позицій оцінювання.

Виокремленим методом оцінки є атестація. Її особливість полягає в тому, що, по-перше, використовуються різні методи оцінки тих чи інших характеристик людини; по-друге, передбачається залучення колективу (його представників) до підготовки матеріалів і безпосереднього проведення атестації. При цьому проводяться опитування працівників, готуються характеристики за участі громадськості, створюється атестаційна комісія з провідних фахівців і представників громадських організацій. По-третє, хід підготовки до атестації, зміст матеріалів, які подаються на атестацію, та результати широко висвітлюються й обговорюються у колективі [1; 218].

Атестація виконує явні і латентні функції. До явних належить установлення факту відповідності конкретного працівника вимогам посади, яку він посідає. Виходячи з цього, метою атестації є прийняття офіційного рішення, яке зберігає (підтверджує) або змінює соціальний статус (становище, посаду) атестованого.

Латентні функції атестації досить різноманітні. До них належать: поглиблене знайомство з підлеглими, їхніми можливостями і здібностями; підтвердження ухвалених раніше кадрових рішень; підвищення відповідальності підлеглих; отримання підстави для звільнення працівника; планування кар'єри працівників тощо. [3; 106].

Отже, єдиної універсальної методики, придатної для вирішення всього комплексу завдань, які вирішуються з допомогою оцінки персоналу не існує. З цієї причини підприємства самостійно розробляють програму оцінки або користуються типовими методиками і рекомендаціями аналогічних підприємств.

Результати оцінки персоналу використовуються для розв'язання таких питань:

- підбір і розстановка нових працівників;
- висування в резерв і на нові посади;
- прогнозування просування працівників по службі, планування кар'єри;
- раціоналізація засобів і методів роботи, управлінських процедур;
- удосконалення організації праці;
- побудова ефективної системи мотивації трудової діяльності;
- посилення демократичних засад в управлінні;
- удосконалення структури управління;
- оцінка ефективності навчання працівників;
- удосконалення планів і програм підвищення кваліфікації кадрів;
- оцінка ефективності роботи трудових колективів і окремих працівників.

Оцінка є невід'ємним і важливим елементом в структурі управління персоналом. Вона є певною системою, має достатньо складну структуру і дозволяє виконувати регулятивну функцію діяльності оцінюваних працівників.

#### Список використаних джерел:

1. Жуковська В.М. Управління персоналом. Практикум: навч. посіб. / В.М. Жуковська, І.П. Миколайчук; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К.: Академвидав, 2010. – 606 с.
2. Корнюшин В. Ю. Оценка и аттестация персонала: учебный курс (учебно- методический комплекс) / В. Ю. Корнюшин . – М.: МИЭМП, 2010. – 120 с.
3. Шекшня С. В. Управління персоналом сучасної організації. Уч. - Практичний посібник. - М.: ЗАТ «Бізнес - школа» «Інтел - Синтез», 2010 - 225 с.



**Якимчук А.Ю.**, студентка 3 курса, группа 1371-л, факультет экономики и права  
Научный руководитель: **Немогай Н.В.**, к.т.н., доцент, кафедра маркетинга и логистики  
*Гомельский филиала Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)*

### **Основы управления цепочками поставок**

Целью настоящей работы является разработка и детализация учебного элемента «Основы управления цепочками поставок», входящего в разрабатываемой в Гомельском филиале Международного университета «МИТСО» модуль «Управление цепочками поставок» (см. статью Немогай Н.В. в данном сборнике). В учебном элементе основное внимание уделено следующим вопросам: 1) Сущность и характеристика основных элементов цепочки поставок (ЦП); 2) Основные виды деятельности в ЦП 3) Основные процессы формирования и реструктуризации ЦП [1-4].

#### ***Сущность и характеристика основных элементов цепочки поставок (ЦП)***

Выполненными исследованиями установлено, что к основным видам логистических систем в интегрированных ЦП (или внутри товаропроводящих сетей) относятся: а) концентрационные (фокусирующие материальные и сопутствующие потоки); б) распределительные (рассеивающие указанные потоки); в) концентрационно-распределительные (с разным уровнем гармонизации фокусирующих и рассеивающих звеньев ЦП).

Большинство исследователей и специалистов, в соответствии с этим, выделяют четыре ключевые логистические активности в ЦП: концентрация; покой; распределение; движение ресурсов (продукции и услуг).

#### ***Основные виды деятельности в цепочках поставок***

Анализ точек зрения ведущих отечественных и зарубежных показывает, что на входе и выходе участника ЦП предыдущие и последующие виды деятельности могут быть ранжированы по четырем уровням, включая поставщика первоначального уровня и конкретного конечного потребителя. Поставщики могут быть задействованы в ЦП при поставках, например, так:

- поставщики первоначального уровня (сырья, условно 4-й уровень);
- исходных материалов (3-й уровень);
- компонентов (2-й уровень), сборочных единиц, узлов, агрегатов (1-й уровень).

Потребители могут быть в ЦП в виде следующих структурных элементов:

- оптовики (1-й уровень);
- ритейлеры (2-й уровень);
- розничные продавцы (3-й уровень),
- конечные потребители (4-й уровень).

Условная ЦП (товаропроводящая сеть), на любом уровне может быть сформирована вокруг производителя на входе и выходе предприятия.

Конфигурация, структура, состав элементов, их взаимные связи и отношения в ЦП могут быть самыми разнообразными, в зависимости от профиля деятельности фокусной компании (ФК).

#### ***Основные процессы формирования и реструктуризации ЦП***

Исследованиями установлено, что для максимального удовлетворения спроса конечных потребителей и достижения высоких экономических результатов необходимо иметь эффективную распределительную политику, регулирующая роль которой проявляется в реализации эффективного управления каналами распределения.

По мнению большинства специалистов, правильный выбор, оптимизация структуры каналов распределения, ЦП и управление ими — первостепенные задачи систем стратегического менеджмента. Основные, необходимые этапы и элементы построения структуры каналов распределения ЦП товаропроводящей сети следующие:

1) *Анализ определяющих особенностей и ограничений, влияющих на построение структуры каналов ЦП.* На этом этапе оцениваются особенности и ограничения функционирования бизнеса организации в сегментах, нишах имеющихся рынков.

2) *Составление обоснованных, реальных характеристик.* На этом этапе необходимо обязательно учитывать характеристики своей фирмы, товарной продукции, предлагаемых услуг, целевых конечных потребителей, существующих логистических сетей, партнеров, посредников, перевозчиков, коммуникаций, конкурентов.

3) *Определение структуры, конфигурации и параметров ЦП в рамках выбранной логистической сети.* Структура, конфигурация и параметры ЦП, характеризуются длиной, шириной, количеством и конфигурацией каналов распределения.

4) *Формирование структуры каналов ЦП.* После завершения процедур выбора, определения и проектирования ЦП, менеджмент предпринимательской организации переходит к формированию, построению сетевой структуры. Создание такой структуры в общем случае включает поиск, отбор и привлечение клиентов (звеньев распределительной сети) из выбранных секторов и сегментов рынка. К этому же этапу относятся подписание дилерских соглашений с крупными клиентами, определение продления взаимодействия с уже существующими партнерами, открытие дочерних компаний, филиалов.

5) *Анализ функционирования структуры каналов ЦП.* Анализ представляет собой сравнение фактически созданной структуры ЦП по показателям длины, ширины, мощности, конфигурации каналов, цепи поставок, количества клиентов в сети, их распределения по ее звеньям с запланированной структурой, конфигурацией и ожидаемыми показателями сети.

6) *Реструктуризация и модернизация каналов товаропроводящей сети.* В случае выявления существенных недостатков, узких мест, образования неоправданных задержек в движении товарной продукции и т. д., когда фактические показатели предпринимательской деятельности отстают от запланированного диапазона, необходимо проводить реструктуризацию и модернизацию созданной структуры каналов распределения товаропроводящей сети.

В практике отечественного бизнеса менеджерам чаще приходится оптимизировать уже существующие структуры, чем создавать новые. Это объясняется в основном тем, что создаются данные сетевые структуры однажды и в дальнейшем, в случае возникновения необходимости, только оптимизируются. По мнению большинства исследователей, проведение реструктуризации и модернизации должно содержать основные этапы:

- 1) Определение структуры каналов распределения ЦП:
  - Исследование логистической сети своей отрасли
  - Исследование логистической сети смежных отраслей
- 2) Определение доли общего товарного потока для выявленных звеньев в целом по рынку:
  - Исследование уровня оптового потребления
  - Исследование уровня конечного потребления
- 3) Определение доли общего товарного потока для выявленных звеньев:
  - Исследование непосредственных клиентов и принадлежность к выявленным звеньям
  - Исследование структуры продаж по выявленным звеньям
- 4) Сопоставление структуры товарного потока и со структурой товарных потоков в целом по рынку;
- 5) Выбор подходящих целевых звенья каналов распределения и организовать работу с этими сегментами.

В качестве основного критерия анализа изменения структуры каналов распределения ЦП, может выступать уровень максимального насыщения рынка товарной продукцией. Под насыщением рынка обычно условно принимается уровень представления товарной продукции в розничной сети.

Кроме того, должны учитываться затраты на формирование (или реструктуризацию) и комплексное обслуживание каналов распределения ЦП товаропроводящих сетей. Отечественная практика показывает, что большинство предприятий логистической направленности стремится строить свою товаропроводящую сеть так, чтобы она, во-первых, соответствовала всем факторам и ограничениям, которые непосредственно влияют на ее структуру, и во-вторых, оптимально вписывалась в функционирующую на рынке общую сеть распределения.

#### **Список использованных источников:**

1. Дыбская, В.В. Логистика: учебник / В.В. Дыбская, В.И. Сергеев, и др. М.: Эксмо, 2011. – 944 с. – (Полный курс МВА).
2. Немогай, Н.В. Логистика. Управление цепочками поставок: ответы на экзаменационные вопросы/ Н.В. Немогай – Минск: Тетралит, 2013. – 224с.
3. Сток Д.Р. Стратегическое управление логистикой./ Д.Р. Сток, Д.М. Ламберт – М.: ИНФРА-М, 2005, – 520 с.
4. Сергеев, В.И. Управление цепями поставок: учебник / В.И. Сергеев. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 479 с.

**Якушев О.В.**, аспірант, викладач кафедри менеджменту  
Науковий керівник: **Журба І.О.**, к.е.н., доцент  
*Черкаський державний технологічний університет (м. Черкаси, Україна)*  
e-mail: aleksandro@i.ua

### **Розвиток регіону на основі впровадження моделі інноваційно-освітнього бізнес-інкубатору ВНЗ**

Сучасний період активного поширення процесів кластеризації стимулюється стрімким формуванням інформаційної економіки та стандартів інформаційного суспільства. Саме останнє визначається світовими експертами Форсайт як мережеве утворення, де малі та середні підприємства формують кластери та спільно використовують інформаційні ресурси й інформаційні технології. У системі державного та регіонального управління України в останні два-три десятиліття фактично не використовуються технології прогнозування і довгострокового планування (горизонт 10-15 років). У світовій практиці це досить серйозний фронт управлінської та науково-дослідної діяльності, а саме: активна розробка стратегій розвитку територій і галузей, довготермінове державне планування розвитку економіки, ринкове прогнозування - оцінка перспектив ринків праці, інформації, інновацій, товарів і послуг [1,2].

Створення моделі інноваційно-освітнього бізнес-інкубатору ВНЗ на основі використання інформаційного потенціалу є інструментом реалізації технології прогнозування і довгострокового планування розвитку регіональної економіки, управління нею з залученням різних суб'єктів, що призведе до позитивних соціально-економічних результатів.

Ринок послуг вищої освіти: методологічні основи дослідження кон'юнктури та вплив діяльності ВНЗ на процес інноваційного розвитку регіонів визначили Н.Анісцина, І.Бузько, О.Кратт, І.Краковецька, Н.Телегіна. Актуалізацію процесів кластеризації для України, їх наукове обґрунтування, аспекти формування інноваційних кластерів а також аналіз їх світового досвіду здійснили вчені - А.Маршал., М.Портер, В.Прайс, В.Фельдман, М.Енрайт, О.Крайник, С.Соколенко, Л.Федулова, В.Захарченко, О.Фінагіна, А.Бутенко, М.Бутко, І.Журба та ін. Якість науки та освіти у різних її аспектах досліджували: як проблему філософії освіти – В.Вікторов, В.Кремень, В.Андрущенко; з позицій науки і практики – О.Ляшенко, О.Овчарук, О.Савченко.

Питання розвитку регіону шляхом впровадження інкубації бізнесу за участю ВНЗ, як потужного інноваційно-освітнього інструменту в формуванні та стимулюванні регіональної економіки не розкрито повністю. Досвід подібних процесів поки що недостатній та потребує ретельного дослідження та розробки їх новітніх моделей організації та впровадження.

Процеси кластеризації стрімко набирають всесвітнього визнання:

як теорія та методологія – у процесах дослідження та розробки наукових основ теорії кластерів, визначення та адаптування методологічних інструментів розповсюдження досягнень у різних галузях;

як практичний досвід – в організації бізнес-середовищ шляхом складних процесів кооперації (форм організації), спеціалізації, консолідації (закріплення) та гармонізації діяльності бізнес-процесів та розвитку нових технологій управління з метою підвищення конкурентоспроможності та стійкості національної економіки будь-якої країни світу. Таким чином в кожному суспільстві сьогодні формуються різні спрямування розвитку процесу кластеризації. Вони в своєму спрямуванні націлені на формування ефективних комунікацій та взаємовигідної діяльності влади, підприємств та ринкових інфраструктурних новоутворень [3].

Кластери, що базуються на інноваціях, їх активність, ефективність розвитку залежать від наявності в регіоні наукових шкіл, накопичених та активно реалізованих в освітній системі знань. Це науковий потенціал регіону. В цілому цей потенціал повинен визначатися як інтелектуальні та дослідницькі ресурси в системі управлінських технологій регіонального менеджменту [4].

Теоретична модель інноваційно-освітнього бізнес-інкубатору ВНЗ визначається наступними показниками:

головні суб'єкти - венчурні фонди та представники малого, середнього та великого бізнесів;

обрані напрями господарської діяльності - можливості налагодження ділових зв'язків з партнерами та інвесторами; надання консалтингових послуг; стратегічне співробітництво між неконкурентними фірмами; сумісні новостворені організації впровадження нових бізнес-проектів;

надані ресурси - науковий, інформаційний потенціали ВНЗ; інтелектуальний капітал; розташування та наявна лабораторно-дослідницька база; репутація та перспективи розвитку обраного вищого навчального закладу;

результативність - можливості участі студентів та викладачів в реалізації бізнесу шляхом набуття практичного досвіду; послуги з розвитку підприємництва; широкий спектр видів бізнесу зосереджених в одному економічному просторі;

взаємодія - діяльність у просторі інноваційно-освітнього бізнес-інкубатору ВНЗ;

шляхи реалізації послуг - інформаційні джерела, глобальна мережа Інтернет та задіяні площі інноваційно-освітнього бізнес-інкубатору;

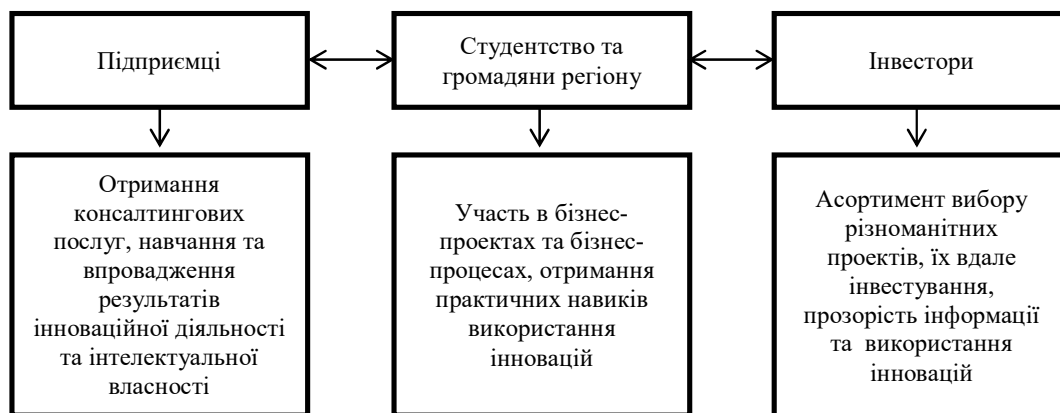
споживачі - громадяни, студенти та підприємці, яким надані можливості та консалтингові послуги у створенні або підвищенні ефективності бізнес-процесів (власних діючих або новостворених); можливості стати резидентами; перспективні інвестори, що мають за головну мету залучати власні або кредитні кошти з метою отримання комерційних прибутків;

джерела фінансування - комерційна основа шляхом сплати за участь у інноваційно-освітньому бізнес-інкубаторі учасниками та резидентами; гранти; комерційні прибутки;

витрати - на діючу підтримку та перспективи розвитку бізнес-інкубатору.

Модель інноваційно-освітнього бізнес-інкубатору ВНЗ повинна задіювати в собі одночасно усіх суб'єктів (споживачів) оскільки існує тісний взаємозв'язок, що включає в себе залежність однієї сторони від іншої (економічно-досвідна зацікавленість). Таким чином створюється фінансове навантаження у розподілі бюджетних коштів інкубатору (праця студентства, участь громадян та задіяних підприємців).

Корисність для суб'єктів інноваційно-освітнього бізнес-інкубатору ВНЗ наведено на рис 1.



**Рис.1. Учасники моделі бізнес-інкубатору ВНЗ та їх позитивні соціально-економічні наслідки**

Для розробки стратегії розвитку регіональної економіки необхідне цілеспрямоване та професійне визначення вищенаведених факторів, що економічно доцільно об'єднувати шляхом створення бізнес-інкубаторів (які у свою чергу включають в себе учасників моделі бізнес-інкубатору ВНЗ, позитивні соціально-економічні наслідки).

#### **Висновки.**

Ключовим показником управлінської ефективності діяльності інноваційно-освітнього бізнес-інкубатору ВНЗ є кількість видів бізнес-ідей представлених у структурі та частка їх учасників-резидентів, що будуть відображати орієнтовно якість впровадження розроблених бізнес-процесів та в першу чергу інноваційного та освітнього спрямування. Взаємодія з агентами регіонального ринкового середовища повинна відображати: персональну підтримку, її формування та розвиток протягом усього часу отримання послуг; створення інформаційного простору з набуття та обміну досвідом та знаннями; створення нових ринкових продуктів (інтелектуальної власності, новітніх розробок, методик ведення бізнесу) чи видів послуг.

Використання новоствореної моделі інноваційно-освітнього бізнес-інкубатору ВНЗ надасть можливості розробляти та ефективно впроваджувати новітні бізнес-процеси (як результат інтелектуальної власності) на основі ефективного створення та використання синергетичного ефекту в регіональній економіці

Особливості процесів кластеризації в Україні знаходяться в стані вільного розвитку та глобальної ізоляції, держава не виконує свої головні функції – формування відповідної цільової політики, несформованими є також точки зростання кластерних утворень, недостатньо уваги приділяється інноваційним можливостям галузей на регіональних територіях. Таким чином виникла нагальна потреба сучасного українського ринку та потенціалу майбутнього в межах створення та позиціонування

національних видів бізнесу у світі, де розвиток регіонів на основі впровадження моделей інноваційно-освітнього бізнес-інкубатору ВНЗ надасть ефективні кінцеві результати.

#### Список використаних джерел:

1. Батченко Л.В., Гуренко А.В., Кононенко Г.С., Манн Р.В., Фінагіна О.В., Цихмістро С.І., Васильконова Е.О. Кластери в системі стратегії і тактики розвитку регіону: монографія. – Донецьк: «ВІК», 2013. – С.16-17.
2. Фінагіна О. В., Прямухін Н. В. Особенности формирования методологии Форсайт и ее использование в государственном и региональном управлении/ The Scientific Association of Economists and Lawyers «Fundacio»:Zagreb's International Conference on Law and Social Sciences (December, 5th, 2014),Zagreb (Croatia),2014,the collection of scientific papers, p. 163
3. Якушев О.В. Світовий досвід розвитку кластерів: можливості адаптації в Україні / Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. Випуск 38: у чотирьох частинах / М-во освіти і науки України, Черкас. держ. технол. ун-т. – Черкаси: ЧДТУ, 2014. –Частина I. Том 1. – С.168.
4. Журба І.О. Новітні можливості адаптації світового досвіду кластеризації / Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. Випуск 39 / М-во освіти і науки України, Черкас. держ. технол. ун-т. – Черкаси: ЧДТУ, 2015. – Частина I. – С. 82.

**Ямчук Г. М.**, студентка 3 курсу,  
група МТУ-213, факультет міжнародного туризму та управління  
Науковий керівник **Плинокос Д.Д.**, к.е.н.  
*Запорізький національний технічний університет (м. Запоріжжя, Україна)*  
email: anytochka.yamchuk@mail.ru

#### Питання етики при формуванні кадрової політики підприємства

Одним із найважливіших функцій підприємця є здійснення кадрової політики. Тому вміння підбирати і розставляти кадри, створювати сприятливий психологічний мікроклімат, забезпечувати впровадження ефективних методів стимулювання праці найманих працівників – найголовніше завдання керівника в сприянні ефективності виробництва.

Слід звернути увагу на такий важливий фактор, як культура (етика) підприємництва, який в ринкових умовах має значний вплив на процес управління. Проблема заключається в тому, що тривалий час існувала тенденція низького рівня загальної культури, відсутності управлінських традицій, низького рівня культури окремих керівників і перехід до ринку висвітлив професійну і моральну неготовність значної частини керівництва працювати сьогодні.

Саме культура визначає спрямованість суспільної, в тому числі економічної, поведінки підприємця, змушує його дотримуватися етикету ділової людини.

По суті, культура (етика) підприємництва визначає спосіб спілкування бізнесмена зі своїми клієнтами, партнерами, підлеглими та іншими особами в процесі здійснення власної справи. Культура підприємця відображає відповідну сукупність правил, вимог, знань та вміння поводитися у світі бізнесу [1, с. 105].

Зустрічається різне розуміння і визначення підприємницької етики в літературі.

Так, у Глумачному словнику з економіки Дж. Блека business ethics (ділова етика) визначається як збір неформальних (не встановлених у законодавчому порядку) правил, яких дотримуються фірми у своїй діяльності. Ділова етика містить у собі чесність у відносинах із працівниками, клієнтами (покупцями), постачальниками і конкурентами, а також охоплює питання, що стосуються впливу діяльності фірм на здоров'я людей, навколишнє середовище і тваринний світ [2, с. 71].

Згідно з термінологічним словником з бізнесу і менеджменту business ethics (ділова етика) — це суспільно прийнятні норми поведінки, що впливають на підприємців, підтримуючи в них певні ціннісні стандарти й етичні принципи у відносинах з населенням [3, с. 359].

У Довіднику підприємця етика підприємництва розуміється як сукупність моральних принципів, що лежать в основі діяльності будь-якого цивілізованого підприємця в будь-якій сфері діяльності. Головним з цих принципів є порядність, гідність, неможливість яких-небудь аморальних дій (обман, шахрайство, корупція, шантаж, кабальні угоди і т.д.). До інших належить обов'язковість у виконанні взятих на себе в усній або письмовій формі зобов'язань [4, с. 482].

Сьогодні особливо гостро питання етики постає при формуванні кадрової політики підприємства. Кадрова політика підприємства – це система принципів, ідей, вимог, що визначають основні напрямки роботи з персоналом, її форми і методи. Кадрова політика визначає генеральний напрямок і основи роботи з кадрами, загальні і специфічні вимоги до них і розробляється власниками підприємства, вищим керівництвом, кадровою службою.

Необхідність реалізації активної і цілеспрямованої кадрової політики в повній мірі була усвідомлена в країнах з ринковою економікою в зв'язку зі становленням системного менеджменту (після Другої світової війни), що спричинило виникнення принципово нової моделі кадрового менеджменту -

управління людськими ресурсами. Багато вітчизняних кадрових служб поки ще тільки оволодівають технологіями кадрового менеджменту. Керівництво більшості підприємств і організацій не повною мірою усвідомило необхідність і роль проведення ефективної кадрової політики. А кадрова політика має величезне значення ще й тому, що вона спрямована на розвиток людських ресурсів виробництва, а людські ресурси вводять в дію всі інші ресурси підприємства. Кадрова політика формується, виходячи з бізнес-стратегії організації, і має тісний взаємозв'язок з усіма областями господарської політики організації. Будь-яке суттєва зміна у тій чи іншій сфері діяльності підприємства впливає на питання кадрового характеру, визначає нові аспекти в розвитку кадрової стратегії і кадрової політики, вимагає їх коригування. У свою чергу, зміни в кадровій стратегії і кадровій політиці відображаються на діяльності підприємства в цілому.

Формування кадрового потенціалу підприємства являє собою складний і довготривалий процес набуття й використання навичок, знань і умінь, який охоплює собою відповідне навчання, набуття практичних навичок і конкретне їх цільове використання в певних умовах. Слід зазначити, що в науковій літературі недостатньо приділяється увага питанням систематизації і класифікації факторів, що визначають формування і використання кадрового потенціалу. Основними етапами формування кадрового потенціалу є аналіз факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

До факторів зовнішнього середовища відносять: економічні фактори, податкова політика держави, державне регулювання в сфері трудових відносин, науково-технічний прогрес, соціально-економічні демографічні фактори, національні та культурно-освітні особливості.

Одним із головних факторів внутрішнього середовища, які впливають на формування кадрового потенціалу підприємства є організаційна культура та морально-етичні фактори. Саме відповідальність працівників, яка ґрунтується на свідомому добровільному виконанню правил поведінки у відповідності з їх трудовими функціями та обов'язками, моральний клімат у колективі та моральне стимулювання працівників є вирішальними чинниками при формуванні кадрового потенціалу. Чим вища моральність та відповідна етика на підприємстві, тим продуктивніше та ефективно діятиме колектив у процесі діяльності.

Моральність кадрової політики виявляється не лише у толерантному ставленні керівників вищої ланки до персоналу, партнерів та інших осіб, які приймають участь в успішній діяльності підприємства, а й в антикорупційному мисленні.

Велике значення для суспільно-економічного розвитку капіталістичних країн США та Західної Європи мали ті цінності, якими керувались у діловій поведінці початкуючі підприємці: насамперед це була протестантська етика, що визначала особистий обов'язок та відповідальність. Згодом на цій же основі сформувалась міжнародна ділова етика підприємництва, яка й нині виступає головним регулятором економічного життя в більшості розвинутих капіталістичних країн. Безумовно, під впливом негативних побічних факторів суспільного життя обсяги ерозії ділової моралі ростуть, і суспільство все більше змушене звертатись до адміністративних та правових методів регулювання.

У нашій країні під впливом багаторічного панування командно-адміністративної системи почуття власності майже повністю знівельовано. У традиційному підприємстві гроші — це не стільки можливість задовольнити якісь власні потреби, скільки засіб зберегти і розширити свій бізнес. Ще Карл Маркс вказував, якщо капіталіст «прагне» до нагромадження насолод замість насолодження нагромадженням, то він стає нездатним виконувати цю функцію. У справжнього підприємця немає ні бажання, ні зайвого часу, він працює, не знаючи спочинку, тому що просто не вміє по-іншому. Якщо ж у цього підприємця виникне бажання розкошувати, то це не просто зупинка посеред дороги, а симптом паралічу, не досягнення мети, а провісник провалу.

Зрозуміло, що така орієнтація на справу, а не на задоволення чи насолоду як головний сенс життя не виникне сама по собі, для її формування необхідні певні культурні умови. Якщо ж такі умови відсутні, то це шлях не до справжнього підприємництва, а до «солодкого життя», аморального, грабіжницького нагромадження грошей.

Про це, зокрема, свідчить і перший досвід появи підприємців на специфічному культурному підґрунті у нашій країні. Багато дослідників звертали увагу на явне засилля серед «нових українців» не стільки підприємців капіталістичного типу, скільки спекулянтів та шахраїв, які, залучивши на свій бік користолюбних чиновників та народних депутатів, намагаються отримати якнайбільший зиск з того капіталу, що опинився в їхніх руках, і використовувати накопичене для забезпечення розкішного життя для себе, родичів та близьких.

Усі негаразди в нашій країні, які ми можемо спостерігати сьогодні викликані слабким розвитком законодавчої бази, постійними затримками у платежах і нерегулярними виплатами заробітної плати, втратою влади контролю важелів управління. Це і є незнанням етики та правил сучасного підприємництва.

Майбутнє нашої країни — за цивілізованими підприємцями, які зможуть відродити кращі традиції вітчизняного підприємництва. Етика бізнесу пов'язана з порядністю, правдивістю, чесністю та справедливістю в ділових відносинах. Морально вихована людина чесна і порядна у будь-яких питаннях та сферах свого життя. Чим вища моральність та відповідна етика на підприємстві, тим позитивніше та

якісніше це буде відобразатись як в діях і персоналу, і керівництва, так і в успішній діяльності підприємства, яке здобуде повагу на світовому ринку. Адже культура підприємництва потребує уміння так організувати його виробничу і комерційну діяльність, щоб успіхи в бізнесі поєднувалися зі створенням таких умов, за яких робітники були максимально задоволені працею.

#### Список використаних джерел:

1. Іванілов О. С. Економіка підприємства: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / О. С. Іванілов — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 728 с.
2. Основи економічної теорії / За ред. В. А. Предборського. — К.: Кондор, 2002.
3. Розенберг Д. М. Бизнес и менеджмент: Терминологический словарь. — М.: Инфра-М, 1997.
4. Крушельницька О.В., Мельничук Д.П. Управління персоналом: Навчальний посібник. - Київ: Кондор, 2003. - 296с.
5. Прохоренко О. Я. Корупція по-українськи (сутність, стан, проблеми): Монографія / К.: Вид-во НАДУ, 2005. - 168 с.

**Янкович Т.Д.**, студентка 3 курсу, група 1371-Л,  
факультет Економіки і права

Научний керівитель: **Немогай Н.В.**, к.т.н., доцент, кафедра маркетингу і логістики  
*Гомельський філіал Міжнародного університету «МІТСО» (г. Гомель, Білорусь)*

### Контроллинг как элемент управления логистической системой на предприятии

В настоящее время коммерческие отношения формируются в условиях высокой конкуренции, неопределенности и неустойчивости рыночной среды. Для того чтобы добиться успеха в предпринимательской деятельности, уже недостаточно использовать лишь маркетинговые подходы, требуется применение современных высокоэффективных способов и методов управления потоковыми процессами. Наиболее прогрессивным научно-прикладным направлением в данной области является логистика.

Деятельность в области логистики многогранна. Она включает управление транспортом, складским хозяйством, запасами, кадрами, организацию информационных систем, коммерческую деятельность и многое другое. Принципиальная новизна логистического подхода – органичная взаимная связь, соединение выше перечисленных областей деятельности с целью создания материалопроводящих систем, гармонично организованных, легко управляемых и высокоэффективных. Цель логистики – изучение закономерностей образования и функционирования подобных систем. Цель логистики как практической деятельности – создание данных систем и обеспечение их функционирования.

Давление быстро растущего ассортимента продукции, запрашиваемого рынком, сокращение времени внедрения в производство новых товаров, обострение конкуренции как со стороны отечественных, так и со стороны иностранных компаний, вынуждают производителей искать дополнительные резервы повышения эффективности своей деятельности.

Разработка и реализация нового подхода к построению системы управления предприятием возможна на основе логистической концепции. Основными целями внедрения логистики на предприятии являются обеспечение максимальной его приспособленности к постоянно изменяющимся условиям рыночной среды и получение преимуществ перед конкурентами за счет оптимизации происходящих в нем потоковых процессов. Современная логистика – уникальная область экономики и человеческой деятельности. Она охватывает и объединяет в единый процесс такие виды деятельности, как информационный обмен, транспортировку, управление запасами, складским хозяйством, грузопереработку и упаковку.

Эффективность логистической системы зависит не только от совершенствования производственной и транспортной систем, но и складского хозяйства. Движение материального потока через склад увеличивает стоимость продукции. При этом затраты по складированию становятся весьма значительными в общей цепочке образования стоимости на производстве, что и делает актуальным изучение проблем, связанных с функционированием складского хозяйства.

Быстрое развитие информационных технологий позволило автоматизировать управленческий процесс логистического менеджмента на предприятии за счет использования современного программного обеспечения, который позволяет контролировать процесс, начиная от закупок материалов через производство к распределению и заканчивая продажей готовой продукции.

Географическая Информационная Система (ГИС) – компьютерная система, отображающая данные на электронной карте. ГИС используются не только в традиционных областях, таких как геология, гидрология, управление природными ресурсами, но и в телекоммуникациях, транспорте, при операциях с недвижностью, в ритейле и т.д. Ее преимущество заключается в наглядном представлении пространственных данных на карте и широких возможностях их детального анализа [2].

Фирмы-участники единой цепи поставок не могут функционировать изолированно друг от друга, а наоборот, должны тесно сотрудничать друг с другом в рамках интеграции. Если каждая компания будет исходить из собственных целей, то это может привести к снижению эффективности движения потоковых процессов и росту затрат.

В настоящее время идет консолидация логистических провайдеров, происходит их территориальное расширение, растет линейка предлагаемых услуг. Роль ИТ в области логистики неизменно увеличивается. Одним из основных инструментов повышения сервиса обслуживания является внедрение ИТ-решений. Среди них нужно отметить WMS, TMS, средства мониторинга транспорта и грузов, системы коммуникации. Своевременная и точная доставка грузов является одной из основных целей деятельности логистических компаний. Для ее достижения нужно оптимально решать задачу маршрутизации товаров, осуществлять дистанционный контроль и управление парком транспортных средств в режиме реального времени, анализировать грузопотоки на всей территории в различных срезах. Некоторые из этих задач решаются с помощью систем позиционирования.

С помощью ГИС возможно располагать на карте предприятия, склады, таможенные терминалы, строить оптимальные маршруты движения автомобильного, железнодорожного и другого транспорта, осуществлять мониторинг состояния объектов в режиме реального времени, анализировать динамику грузопотоков, отображать маркетинговую информацию на карте в виде диаграмм, графиков, формировать различные отчеты. Применение ГИС увеличивает оперативность обработки информации, точность и своевременность принятия управленческих решений, поднимает уровень сервиса, что в целом повышает эффективность работы компании и положительно влияет на ее конкурентоспособность[3].

На данный момент среди ГИС в логистике широкое распространение получили системы мониторинга автомобильного транспорта. В их основе лежит использование технологий GPS, GSM, GPRS. В автомобиле размещается специальное устройство, состоящее из GPS-приемника и сим-карты оператора мобильной связи. GPS-приемник получает координаты со спутника, с помощью GPRS или SMS они передаются по GSM каналам на сервер, где заносятся на карту. На компьютере оператора устанавливается программное обеспечение, с помощью которого отображается карта с размещенной на ней информацией о местоположении машины.

Установленные в автомобиле устройства питаются энергией от бортовой сети, а также могут работать автономно. В некоторых случаях предусматривается подключение данного устройства к органам управления, что позволяет, например, дистанционно заглушить двигатель при выходе автомобиля из допустимого коридора [1].

При необходимости ГИС позволяет сравнить динамику перевозок по периодам, получить более подробные сведения по каждому направлению.

Цепи поставок представляют собой сложную сетевую структуру, включающую фокусную компанию, поставщиков и потребителей различного уровня с самой широкой географией производственных, складских и транспортных мощностей, а также многочисленных посредников. Управление подобной структурой – очень масштабное занятие.

Оперативность получения разнородной информации из различных источников и представление ее на карте в наглядной форме позволяет эффективно оценивать обстановку в сфере грузовых перевозок и принимать оптимальные управленческие решения. Результаты запросов могут быть оформлены в виде отчетов, экспортированы в Excel, что позволяет «на лету» создавать презентации и переносить данные в другие приложения.

Известно, что стимулом в развитии транспортных ГИС стало широкое распространение спутниковой навигации, однако спектр решаемых ГИС задач гораздо шире, чем помощь в построении маршрутов или же отображение на карте текущего местоположения транспортных средств. Пространственный анализ, моделирование, ведение единой географической базы данных различных объектов со всеми их атрибутами и другие возможности ГИС позволяют добиться существенного снижения затрат, сократить время доставки, оптимально использовать имеющиеся ресурсы и повысить качество обслуживания клиентов.

#### Список использованных источников:

1. Альбеков, А.У. Логистика коммерции: Учебное пособие для вузов / А.У.Альбеков, В.П.Федько, О.А.Митько. - Ростов нД: Феникс, 2011. - 511с.
2. Брилевский, А. О. Модель контроллинга на основе геоинформационной системы в транспортной логистике предприятия / А. О. Брилевский // Веснік Беларускага дзяржаўнага эканамічнага ўніверсітэта = Вестник Белорусского государственного экономического университета. - 2015. — № 1. — С. 52—59.
3. Брыкин, А. Современные информационные технологии эффективного управления логистикой и бизнес-процессами // Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция.- 2010.- № 4.- С. 28-31.
4. Воинов, Р. Взаимодействие логистики и маркетинга как основа для оптимизации закупочных решений предприятия // Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция.- 2011.- № 1.- С. 53-55.
5. Немогай, Н. В. Конкурентоспособность предприятия. Учебное пособие: / Н.В. Немогай, Н.В. Бонцевич, – Минск: ИВЦ Минфина, 2013. – 225 с.



**Яценко С.М.**, студентка 3 курсу, група Ф-132,  
факультет фінансово-економічний  
Науковий керівник: **Пшенична Т.М.**, к.е.н., доцент,  
кафедра маркетингу, PR-технологій та логістики  
*Навчально-науковий інститут управління та адміністрування  
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*  
e-mail: svetlanayatcenko14@yandex.ru

### **Роль мерчандайзингу в маркетинговій діяльності**

В останні роки одночасно зі зростанням ролі маркетингу підвищилася роль маркетингових комунікацій. Дійсно, ефективні комунікації зі споживачами стали ключовими факторами успіху будь-якої організації. Сучасний маркетинг вимагає набагато більше, ніж створити товар, що задовольняє потреби споживачів. Підприємства роздрібної торгівлі все більше усвідомлюють, що успіх на ринку залежить від правильної маркетингової орієнтації підприємства. Після впровадження в торгівлю нових методів продажу, насамперед самообслуговування, роль покупців у здійсненні торговельного процесу в магазинах суттєво зросла. Такі тенденції в роздрібній торгівлі змушують підприємців приділяти значну увагу мерчандайзингу як важливому інструменту маркетингу, що дозволяє перемогти в гострій конкурентній боротьбі.

Мерчандайзинг як ефективний інструмент збільшення продажів з'явився внаслідок конкуренції між виробниками товарів. Вперше в Україні його почали застосовувати такі транснаціональні компанії як Gillete, Nestle, P&G [1].

Мерчандайзинг – складова маркетингу, діяльність, зосереджена на забезпеченні максимально ефективного просування продукції на рівні роздрібних продажів шляхом стимулювання [2].

Значення мерчандайзингу останніми роками зростає ще й тому, що між різноманітних засобів збільшення попиту на товар, мерчандайзинг виділяється своєю відносно низькою ціною для підприємства та достатньою ефективністю. За даними статистики європейських країн, 2/3 рішень (67%) про покупку людина приймає вже безпосередньо стоячи перед вітриною або прилавком магазину. А якщо покупка конкретного товару була заздалегідь запланована, то 7 з 10 покупців приймають рішення про перевагу тієї або іншої марки товару, знаходячись вже в самому магазині, точніше сказати, при огляді представленого в торговельному залі товару [3]. Так як споживчий імпульс формується безпосередньо на місцях продажу і залежить від доступності товару, ціни, його розташування на полицях та кількості наявної інформації про нього, саме тому слід правильно розташувати ті чи інші товари, наприклад, товари покупки яких планується заздалегідь необхідно розташовувати у спеціально відведених секціях, а от товари імпульсивної покупки навпаки потрібно розкладати на спеціальних мобільних стелажах поблизу каси. Правильно використані принципи мерчандайзингу дозволяють донести до споживача великий потік інформації про асортимент, новинки та якість товару.

До основних цілей мерчандайзингу слід віднести:

1. Забезпечення доступності продукції для цільової аудиторії;
2. Виділення продукції всередині даної групи товару для залучення максимальної уваги споживачів;
3. Забезпечення найкращого сприйняття кожного виду продукції споживачем;
4. Максимальне використання торгової площі для розміщення продукції;
5. Ротація по термінах придатності [4].

Також можна виділити три групи принципів мерчандайзингу: економічні, організаційні та психологічні.

До економічних принципів відносять: баланс інтересів учасників мерчандайзингової діяльності; ефективність застосування мерчандайзингу; вимірність результатів його впровадження.

Організаційні принципи включають: підвищення відповідальності контрагентів за виконання договірних зобов'язань; динамічність розвитку; доступність мерчандайзингу; орієнтація на кінцевий загальний результат.

До психологічних принципів відносять: дотримання морально-етичних норм; адекватність середовища психологічним характеристикам людини; передбачуваність поведінки відвідувача в торговельному залі; відповідність очікуванням; когнітивна послідовність розміщення відділів [1].

Враховуючи, що більшість покупців приймають рішення про купівлю того чи іншого товару перебуваючи безпосередньо в торговельному залі. Саме тому товар необхідно правильно піднести, зробити більш помітними його переваги та зменшити його недоліки, для того, щоб потенційні споживачі придбали саме його.

Необхідність використання мерчандайзингу підтверджуються наступними фактами:

1. 80 % товарів купуються в магазинах не тому, що вони найкращі, а тому що в конкретний момент ці товари справили найбільш сприятливе враження на покупця.

2. 90 % покупців, в середньому, витрачають не більше 2-х хвилин на огляд товарів в магазині і за цей час покупець повинен виділити і заохотити купити саме Ваш товар.

3. 60 % покупців, відвідуючи продовольчий магазин, не мають чіткого списку потрібних продуктів і приймають рішення про покупку, виходячи з того асортименту, який вони змогли побачити на полицях.

4. В цілому, за інших незмінних умов, продажі магазину з "правильно" викладеними товарами можуть бути на 200-300 % вищими, ніж в аналогічній торговій точці, де товар розкладений довільно [5].

Важливою базою для мерчандайзингу є психологічні дослідження, оскільки саме психологи виявили, що імпульс покупки виникає внаслідок дії яскравої та привабливої упаковки, людське око краще за все сприймає такий порядок кольорів: червоний, оранжевий, жовтий, зелений, голубий, синій, фіолетовий і т.д.. Саме колір є найважливішим фактором, який впливає на поведінку людини на підсвідомому рівні. Тому торговці використовують різні кольори і кольорові сполучення задля підштовхування покупця до здійснення покупки.

Також до питань, якими займається мерчандайзинг, відносять і особливості викладки різних товарних груп. Розглянемо основні правила, які застосовують при представленні товарної пропозиції в торговій мережі:

- Правило перших шести кроків. У зоні перших 6-8 кроків купівельна активність в магазині мінімальна, тому що покупцеві потрібно звикнути до обстановки магазину і роздивитися.

- Правило «золотого трикутника». Найбільша купівельна активність в торговому залі спостерігається всередині так званого «золотого трикутника». Це простір обмежений трьома крапками: вхід, розрахунково-касовий вузол і відділ планованих закупівель.

- Правило розподілу уваги покупця. При русі вздовж стелажів покупець приділяє 70 % уваги стелажів праворуч від себе і 30 % стелажів зліва по ходу руху.

- Правило «золотий полиці». Максимальна увага покупець приділяє продукції, що знаходиться на рівні очей і грудей. При переміщенні продукції з сусідніх полиць на «золоту» продаж збільшуються на 15 %.

- Правило швидкого пошуку. Заходячи у відділ, покупець очікує відразу знайти потрібний йому товар і часто бере продукцію того виробника, який стоїть першим по ходу в даній категорії.

- Правило верхньої полиці (комфортності покупки). Покупцеві зручно піднімати очі на кут не більше 40 градусів.

- Лідеру продаж – більше місця на полицях. Положення продукції на полиці повинно відображати положення продукції на ринку (більше продається значить займає більше місця на полиці)

- Правило «перший надійшов - перший проданий». Товар, який має менший термін реалізації, повинен знаходитися завжди ближче до покупця, ніж товар з великим терміном. При викладенні нової партії товару потрібно обов'язково перевіряти терміни придатності продукції, яка залишилася на полицях. Продукцію з більш коротким терміном реалізації – на передній план [6].

Отже, робота із створення і просування на ринку товару досить складна і багатогранна. Мерчандайзинг являється важливою частиною успішного процесу просування і реалізації товарів, представлення його споживачам. Адже вдале розміщення товару – це ключ до його успішного продажу. Товар повинен мати конкурентні переваги, він повинен виділятися серед існуючого різноманіття схожих, подібних до себе товарів, що дозволяє зробити його успішним з позиції тієї, що зажадалася споживачами. Таким чином, проведення будь-яких мерчандайзингових заходів у торговельних підприємствах повинно бути спрямовано на збільшення чисельності покупців, зростання товарообігу, забезпечення прибутковості їх роботи при створенні умов, які б максимально задовольняли різноманітні потреби споживачів. Адже мерчандайзинг як невід'ємна та об'єктивна категорія займає важливе місце в управлінні маркетингом підприємств та у забезпеченні економічної ефективності їх результатів.

#### Список використаних джерел:

1. Олійнич С.І. Мерчандайзинг як елемент синтетичних маркетингових комунікацій [Електронний ресурс] / С. І. Олійнич, Г. П. Іліка // – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/19\\_TSN\\_2014/Economics/6\\_166731.doc.htm](http://www.rusnauka.com/19_TSN_2014/Economics/6_166731.doc.htm)

2. Ключкова М.С. Мерчандайзинг: учебно-практическое пособие / М.С. Ключкова, Е.Ю. Логинова, А.С. Якорева // – М. : Издательско – торговая корпорация «Дашков и К», 2009. – 268 с.

3. Таборова Л. Г. Умный мерчандайзинг: практическое пособие / Л. Г. Таборова. – М. : Издательско - торговая корпорация «Дашков и К», 2009. – 160 с.

4. Мерчандайзинг – прогулка по магазину по всем правилам / [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://btlforsage.com.ua/articles/merchandajzing-progulka-po-magazinu-po-vsem-prav.html>

5. Плеханов А. Курс молодого мерча или золотые правила мерчандайзинга [Електронний ресурс] / А. Плеханов – Режим доступу: [http://great-seller.blogspot.com/2013/06/blog-post\\_9.html](http://great-seller.blogspot.com/2013/06/blog-post_9.html)

6. Маркетингові стратегії формування попиту на товари та послуги на ринках України: монографія / за ред. проф. Р.В. Федоровича – Тернопіль: ТНТУ ім. І. Пулюя, 2013. – 359 с.

## 7 СЕКЦІЯ

Актуальні питання теорії та практики застосування інформаційних технологій і математичних методів та моделей в економіці

Актуальные вопросы теории и практики применения информационных технологий и математических методов и моделей в экономике

Current issues of the theory and practice of application of information technologies and mathematical methods and models in economics

Алека А.О., студентка 5 курсу, група МФ 1-15,  
факультет фінансів і кредиту

Науковий керівник: **Пантелєєва Н.М.**, к. т. н., доцент  
*Черкаський навчально-науковий інститут  
ДВНЗ «Університет банківської справи» (м. Черкаси, Україна)*  
e-mail: aleka94anastasia@gmail.com

### Динамічна оцінка фінансової стійкості банку

**Актуальність.** Негативні зміни, що спостерігаються в економіці України, суттєво впливають на напрями і темпи розвитку банківської системи. Внаслідок різкого погіршення фінансового стану деяких банків, аж до їх банкрутства, принципового значення набуває проблема забезпечення фінансової стійкості банків. Її вирішення пов'язане, зокрема, з розробкою методичних підходів оцінки і аналізу фінансової стійкості.

**Метою роботи** є дослідження теоретико-методичних засад фінансової стійкості банку та обґрунтування застосування динамічного підходу до її оцінки.

Проблемам фінансової стійкості банків присвячені наукові праці багатьох зарубіжних вчених, зокрема: Е. Дж. Долана, Р. Дж. Кемпбелла, Р. Л. Міллера, П. С. Роуза, Дж. Ф. Сінкі. Даним аспектам приділяли увагу й такі вітчизняні науковці як В. В. Вітлінський, О. В. Дзюблюк, О. В. Крухмаль, В. І. Міщенко, М.І. Савлук, О. О. Стороженко та інші. Проте в Україні не існує єдиної методики оцінки фінансової стійкості, а також не розроблено рекомендацій щодо її вдосконалення на сучасному етапі економічного розвитку. Зазначене обумовлює актуальність теми роботи.

**Результати.** Попри значні дослідження теоретичних засад фінансової стійкості банку, до цих пір немає її чіткого визначення та однозначного обґрунтування. Найбільш прийнятним, на нашу думку, слід вважати визначення, запропоноване науковцем О. В. Крухмаль. Фінансова стійкість – це якісна інтегральна характеристика спроможності установи ефективно виконувати свої функції та забезпечувати цілеспрямований розвиток шляхом трансформації ресурсів та мінімізації ризиків, витримуючи вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища [1, с.6]. Різноманітність факторів, що впливають на фінансову стійкість банку, різниця в характері, напрямках і формах їх виявлення викликають необхідність їх систематизації (рис. 1).

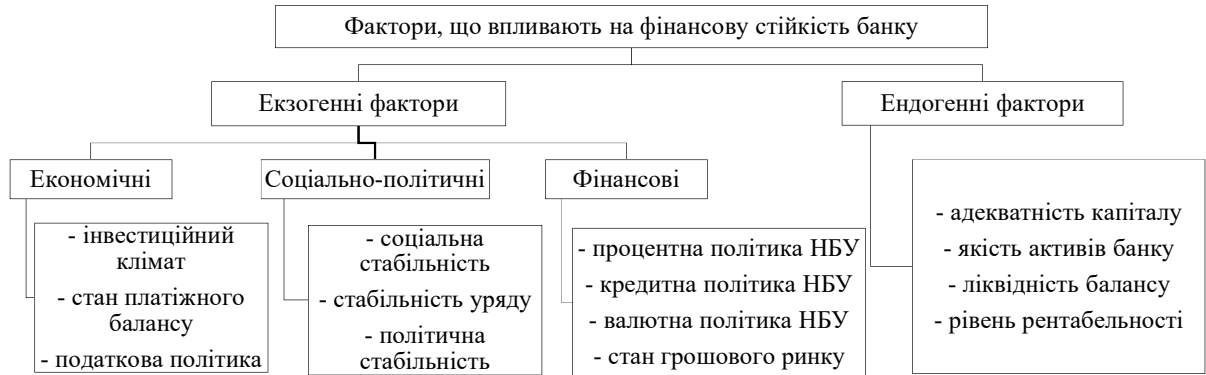


Рис. 1. Фактори, що впливають на фінансову стійкість банків (розроблено автором)

Для отримання достовірної інформації щодо фінансової стійкості банку важливого значення набуває розробка методичного підходу її оцінки. Загальний алгоритм оцінки, запропонований науковцем Н. І. Шпаковською, передбачає послідовність з семи етапів (рис.2).

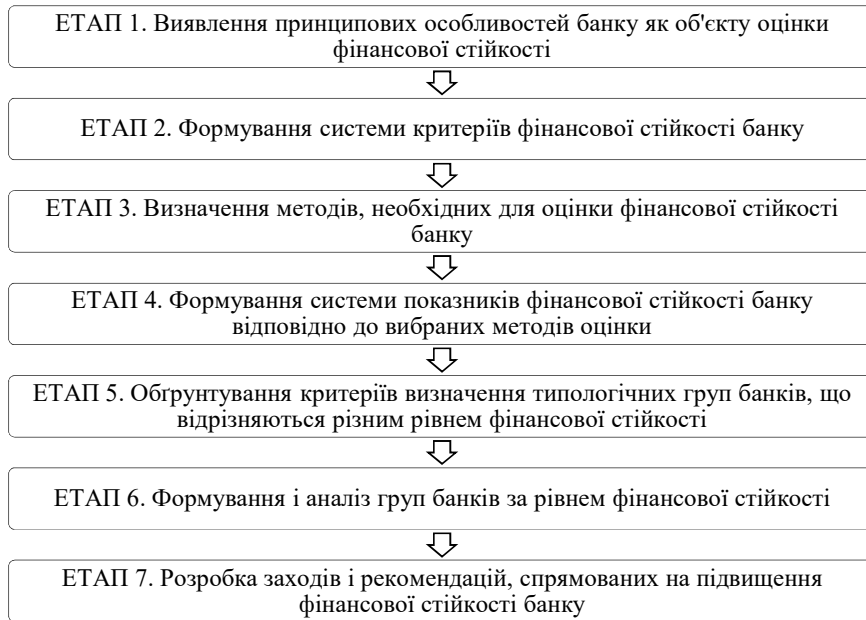


Рис. 2. Алгоритм оцінки фінансової стійкості банку [2, с.102].

На нашу думку найбільш доцільним є методичний підхід, запропонований О. О. Стороженко, який дає змогу оцінити стійкість та ефективність банку, виходячи з аналізу лише його внутрішніх економічних показників діяльності. Показник стійкості банку розраховується на основі аналізу достатності капіталу, якості активів і ліквідності.

Висновок про рівень фінансової стійкості банку робиться на підставі узагальненого коефіцієнта стійкості [3, с.161]:

$$FS = \left[ 0,4 \times \frac{K_1}{H_1} + 0,3 \times \frac{K_2}{H_2} + 0,15 \times \left( \frac{K_3}{H_3} + \frac{K_4}{H_4} \right) \right] \times 100 \quad (1)$$

де FS – поточна оцінка фінансової стійкості банку на конкретну дату;

K1 – коефіцієнт достатності капіталу;

K2 – коефіцієнт якості активів;

K3 – коефіцієнт поточності ліквідності;

K4 – коефіцієнт довгострокової ліквідності;  
 H1-H4 – нормативні значення для коефіцієнтів K1-K4.

Таким чином, фінансова стійкість залежить в основному від достатності капіталу банку та якості активів. Ті банки, які мають найвищі показники за цими критеріями займають перші сходинки в рейтингу. Так, попереду зі значним відривом знаходяться ПАТ «Ощадбанк», ПАТ «ВТБ Банк», ПАТ «Приватбанк» та ПАТ «ПУМБ» за показником фінансової стійкості за підсумками 2014 року (табл.1).

Таблиця 1. Показники фінансової стійкості банків 1-ої групи станом на 01.01.2015 р.

Банк	Коефіцієнт достатності капіталу, %	Коефіцієнт якості активів, %	Сума коефіцієнтів поточної і довгострокової ліквідності, %	Показник фінансової стійкості, %	Місце за рейтингом фінансової стійкості
1	2	3	4	5	6
1. Приватбанк	13,66	85,49	216,50	112,76	3
2. Ощадбанк	17,76	62,71	216,80	122,37	1
3. Укрексімбанк	10,74	52,95	221,40	92,06	10
4. Промінвестбанк	11,54	84,84	209,97	103,11	5
5. Сбербанк Росії	8,35	89,19	206,97	91,20	11
6. Райффайзен Банк Аваль	13,21	53,32	220,02	101,84	6
7. Укросоцбанк	12,93	62,21	204,08	101,00	7
8. Альфа-Банк	9,56	84,77	219,92	96,66	8
9. Укрсиббанк	6,76	85,68	234,16	87,87	12
10. ПУМБ	13,48	84,85	217,73	112,03	4
11. Укргазбанк	9,61	70,85	241,46	95,91	9
12. ВТБ Банк	13,94	88,68	207,21	113,45	2
13. ОТП Банк	6,39	71,28	210,82	78,57	13

розраховано автором на основі [4]

Щоб врахувати динаміку змін фінансового стану банківської установи, обчислимо динамічну оцінку його фінансової стійкості [3, с.162]:

$$\overline{FS} = \left[ 0,4 \times \frac{M_{K1} - \sigma_{K1}}{H_1} + 0,3 \times \frac{M_{K2} - \sigma_{K2}}{H_2} + 0,15 \times \left( \frac{M_{K3} - \sigma_{K3}}{H_3} + \frac{M_{K4} - \sigma_{K4}}{H_4} \right) \right] \times 100 \quad (2)$$

де  $\overline{FS}$  – динамічна оцінка фінансової стійкості банку за певний період;

$M_{K1}-M_{K4}$  – математичне сподівання (середні значення) для коефіцієнтів K1-K4;

$\sigma_{K1}-\sigma_{K4}$  – середньоквадратичні відхилення для коефіцієнтів K1-K4.

Розрахунки фінансової стійкості в динаміці за 2012-2014 роки дещо змінює рейтинг банків 1-ої групи (табл.2). Серед причин цього, перш за все, слід відзначити погіршення фінансового стану банків у 2014 році. Це спричинило зниження показників достатності капіталу та якості активів. Крім того, коефіцієнти ліквідності банків мають нижчі значення порівняно з 2012 та 2013 роками. Лідируючі позиції в рейтингу займають ПАТ «Ощадбанк», ПАТ «ПУМБ», ПАТ «Укросоцбанк» (UniCredit Bank), ПАТ «Промінвестбанк» та ПАТ «ВТБ Банк». Динамічна оцінка фінансової стійкості цих банків знаходиться вище рекомендованого значення (100%), що може свідчити про високий рівень надійності та ефективності роботи банку порівняно з іншими банками.

Таблиця 2. Динамічна оцінка фінансової стійкості банків 1-ої групи за 2012-2014 рр.

Банк	Динамічна оцінка фінансової стійкості за 2012-2014 рр., %	Місце за рейтингом динамічної оцінки фінансової стійкості
1	2	3
1. Приватбанк	92,36	9
2. Ощадбанк	121,97	1
3. Укрексімбанк	94,48	8
4. Промінвестбанк	103,17	4
5. Сбербанк Росії	91,95	10

1	2	3
6. Райффайзен Банк Аваль	98,29	6
7. Укрсоцбанк	103,26	3
8. Альфа-Банк	97,77	7
9. Укрсиббанк	87,15	11
10. ПУМБ	109,73	2
11. Укргазбанк	84,05	12
12. ВТБ Банк	100,44	5
13. ОТП Банк	82,69	13

розраховано автором на основі [4]

**Висновки.** Забезпечення фінансової стійкості комерційного банку – одна з головних умов його функціонування та активної діяльності. На сучасному етапі існує достатня кількість методичних підходів оцінки фінансової стійкості банків. Проте, дати точну відповідь, якому з них надати перевагу, досить складно.

Оскільки, фінансова стійкість є динамічною інтегральною характеристикою банку, то, на нашу думку, найбільш прийнятним для оцінки фінансової стійкості слід вважати динамічний підхід. Саме він дозволяє оцінити рівень фінансової стійкості банків як у статичі, так і в динаміці. Суть використання такого підходу полягає в тому, що для оцінки фінансової стійкості доцільно застосовувати не лише показники, що характеризують її складові, а й досліджувати динамічну зміну цих критеріїв.

**Список використаних джерел:**

1. Крухмаль О. В. Оцінка фінансової стійкості банків: інформаційне і методичне забезпечення: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / О. В. Крухмаль. – Суми, 2007. – 20 с.
2. Шпаковська Н.І. Методичний підхід до оцінки фінансової стійкості банків / Н.І. Шпаковська // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції –2013. – №3 – С. 100–105.
3. Стороженко О.О. Оцінка стану фінансової стійкості банку як одного з основних показників ефективності його діяльності / О.О. Стороженко, Н.С. Кухарчук // Вісник Університету банківської справи Національного банку України – 2013. – № 3 (18). – С. 159–163.
4. Офіційний сайт Національного банку України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.

**Белькина П.В.**, студентка 5 курсу, спеціальність МК,  
інженерно-економічний факультет

Научный руководитель: **Жук Д.А.**, старший преподаватель

*Белорусский государственный технологический университет (г. Минск, Беларусь)*

e-mail: [waterandland@mail.ru](mailto:waterandland@mail.ru)

### **Неэтичные методы продвижения в интернете и законодательство Беларуси**

В современном мире интернет-маркетинг занимает ведущее место в жизни общества. В последние 5 лет активно начало развиваться такое направление, как торговля по образцам с сети Интернет. Для общения с потребителем создаются интернет-магазины, где размещаются товарные позиции, которыми торгует владелец. Посетитель может ознакомиться с основными характеристиками товара, изучить ценовые предложения различных продавцов и сравнить их не выходя из дома, что сокращает время на поиски необходимого товара в магазине.

В условиях современной жесткой конкуренции каждый продавец стремится завоевать целевого покупателя различными способами: от дешевых и простых до дорогостоящих и оригинальных. Они используют разнообразные способы и методы интернет-маркетинга, чтобы привлечь внимание клиента и создать необходимые условия для приобретения им товара.

На сегодняшний момент многие компании применяют неэтичные методы продвижения в интернете (самостоятельно или привлекая специализированные фирмы), если этичные методы уже не приносят ожидаемого эффекта, а также по причине их относительной дешевизны. Другим наименованием подобных методов являются «черные методы раскрутки». К ним относят поисковый и почтовый спам, обман поисковых систем, накрутка цитируемости, накрутка счетчика, накрутка посещаемости, дорвеи, всплывающие окна, «черный» пиар, тайпсквоттинг [1].

Основные неэтичные методы продвижения в интернете:

- входные страницы (дорвеи) – это исходные страницы, которые создаются специальными роботами. Это просто список ключевых слов. Кликая на такую ссылку, человек автоматически редиректится на раскручиваемый сайт;
- переменные страницы (клоакинг) – это специально созданные страницы для поисковых роботов со спамом. Обычные пользователи видят обычные страницы, а поисковый робот анализирует спам страницы;
- скрытый текст - это метод увеличения часто запрашиваемых ключевых слов на странице, например «рефераты», «download free», «музыка», «порно», «секс». Слова прописываются тем же цветом, что и фон. В результате, пользователи не видят их, а поисковые роботы оценивают;
- нарушение требований поисковых систем, например, непомерно частое использование тегов и ключевых слов на странице;
- крайние случаи искусственного повышения индекса цитируемости - использование неструктурированного набора ссылок на сайте.

Пытаясь изменить результат ранжирования сайта в поисковой системе, некоторые оптимизаторы также используют методы ручного и автоматического обмена ссылками или могильники ссылок. Неэтичные методы привлекают больше людей на сайт, но они не обеспечивают подъем продаж, так как привлеченная аудитория не является целевой. Срок раскрутки неэтичными методами составляет в среднем три недели, что значительно меньше, чем классическими «белыми» методами. Затем, наиболее вероятно, раскрученный подобным образом сайт будет забанен, то есть будет исключен из списка поисковой выдачи. Поисковая система либо сама определит, что используются запрещенные методы, либо об этом сообщат конкуренты. В результате можно не только не заработать, но и много потерять, так как выбраться из бана очень сложно [2].

Регулирование деятельности в белорусском сегменте интернета проводится в соответствии с Законом Республики Беларусь «О рекламе». Также постоянно совершенствуется указ Президента Республики Беларусь №60 «О мерах по совершенствованию использования национального сегмента сети Интернет», который также создан для контроля деятельности в сети интернет [3]. Именно в данном документе оговорены все правовые аспекты функционирования в интернет-пространстве. Признаки нарушений законодательства в интернете указаны в статье 26 Закона «О рекламе».

За все нарушения данного указа взимается единый размер штрафов – от 20 до 50 базовых величин (200-500 долларов США). Обязанности по привлечению к административной ответственности за нарушение законодательства возложена на Министерство торговли и Комитет государственного контроля Республики Беларусь.

В случаях выявления ненадлежащей рекламы в отношении рекламодателей специалистами Министерства торговли и управлениями торговли и услуг облисполкомов и местных исполнительных и распорядительных органов Беларуси составляются протоколы об административных правонарушениях. Заведенные дела передаются в суд, где решается вопрос о размере штрафа.

При рассмотрении протоколов в сфере рекламы судьи очень внимательны и всегда дают возможность высказаться и выслушать аргументы сторон. При этом к организациям, впервые нарушившим законодательство о рекламе, как правило, применяется взыскание в виде минимального штрафа.

Одним из наиболее часто совершаемых нарушений является осуществление спам-рассылки. МВД Республики Беларусь испытывает трудности при борьбе с нежелательными рекламными сообщениями. Сложность заключается в том, что «спамер» может находиться и действовать на территории другой страны, но так как интернет-пространство едино, то данная информация касается и белорусских пользователей.

За использование спам-рассылки нарушитель несет административную ответственность в виде штрафа, размер которого находится в пределах от 20 до 50 базовых величин.

В законодательстве прописано наказание для интернет-провайдеров Беларуси. К ответственности их могут привлечь на основании отсутствия контроля за размещением запрещенного контента. За нарушения данного пункта несет ответственность в виде штрафа в размере от 10 до 30 базовых величин (100-300 долларов США).

Каждый продавец вправе сам выбирать, какими методами привлекать на свой сайт покупателей. Он должен осознавать все последствия своего выбора.

#### Список использованных источников:

1. Интернет-маркетинг: тексты лекций для студентов специальности 1-26 02 03 «Маркетинг» / М. В. Коротков, Д. А. Жук. – Минск : БГТУ, 2011 г.
2. Белые, серые и черные методы раскрутки веб сайтов. [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании Болд Ендеворс в Украине. - Режим доступа: <http://bold.com.ua/main/publication/content/28.html>.
2. Национальный Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Закон Республики Беларусь «О рекламе». - Минск, 2007. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid= 3871&p0= h10700225&p2={NRPA}>.

### **Информационная корпоративная система Белкоопсоюза**

В условиях рыночной экономики торговые организации потребительской кооперации нуждаются в решении задач управления на качественно новом уровне. Необходимость оперативного реагирования на конъюнктуру рынка и быстро меняющуюся экономическую ситуацию требует перестройки внутренней микроэкономики торговой организации, постановки управленческого учета, оптимизации процессов управления.

Автоматизация торговли помогает наладить как учет товаров, так и его продажу, для чего используются специальное оборудование и программы. Сейчас современные автоматизированные системы, применяются как в автоматизации розничной торговли, так и автоматизации оптовой торговли системы потребительской кооперации Республики Беларусь. Особенности автоматизации торговли состоят в системе взаимодействия самой торговли со складом, что достигается на основе использования логистических принципов и подходов, дабы учет продаваемых товаров был связан с наличием подобных позиций на складе.

Автоматизация торгово-технологических процессов организаций торговли системы потребительской кооперации способствует:

- 1) уменьшению затрат (времени, финансовых) на создание, рассмотрение и распространение документов и сообщений;
- 2) уменьшению количества ошибок, включаемых в процессе создания и редактирования текста и документов, что повышает точность учета и правильность принимаемых коммерческих решений;
- 3) эффективности хранения, быстроте поиска и передачи электронных документов и сообщений, что повышает оперативность принятия коммерческих решений;
- 4) устранению рутинной работы, увеличению времени для творческой составляющей коммерческой работы;
- 5) взаимозаменяемости работников (временное отсутствие работника или его увольнение не является критическим для деятельности организации);
- 6) увеличению производительности труда работников;
- 7) сокращению численности работников и снижению затрат на управление.

Автоматизация в потребительской кооперации имеет свои специфические особенности:

- разноотраслевой характер деятельности (торговля, общественное питание, заготовки, производство, автомобильное хозяйство и др.), который имеет существенные различия в управлении, а, следовательно, и требует различных подходов к автоматизации;
- территориальная удаленность районных потребительских обществ от высшего звена управления (следовательно, для оперативной передачи экономических данных требуется использование электронной почты и др. способов передачи данных);
- большое количество сельских магазинов, которые пока невозможно автоматизировать традиционным способом (установка компьютеров и системных кассовых суммирующих аппаратов потребует от системы по расчетам специалистов ИВЦ Белкоопсоюза около 122,7 млн. долларов. Поэтому ведутся разработки кассовых суммирующих аппаратов, позволяющих загружать цены на товары со специальных компьютеров, установленных райпо, что позволит снизить затраты на приобретение оборудования);
- повсеместное использование в бухгалтерском учете только суммового учета (который позволяет отслеживать денежные суммы от реализации товаров, но не виды и количество товаров);
- одним из требований высшего руководства потребительской кооперации является необходимость передачи экономической информации о реализации в короткие сроки (за 2-3 дня с момента ее получения). Доступ к отдельным экономическим данным требуется организовать в режиме реального времени.

Изучение программных и аппаратных средств позволяет сделать вывод, что в настоящее время нет ни одного программно-аппаратного комплекса, который бы позволил автоматизировать торговую деятельность предприятий и организаций потребительской кооперации без существенной доработки программного обеспечения.

Для повышения эффективности функционирования системы Белкоопсоюза предлагается до 2020 года внедрить корпоративную информационную систему SAP Business All-in-One. Построение новой



корпоративной информационной системы необходимо провести в несколько этапов для эффективного использования ресурсов, оптимизации затрат и прозрачности бизнеса для руководства и пайщиков.

Существующая в Белкоопсоюзе информационная система не позволяет реализовать новые методы управления и выступает как тормоз для развития бизнеса. В связи с этим оптимальным решением, на наш взгляд, является ERP-система мирового класса для управления предприятиями –SAP Business All-in-One.

Основная цель, внедрения решения SAP в Белкоопсоюзе, – это создание производительной информационной системы, которая обеспечит работу всех организаций системы Белкоопсоюза в режиме реального времени, будет адаптирована к бизнес-процессам, предоставит возможность обмена данными с внешними системами, что приведет к оптимизации затрат и более эффективной работе всей организации в целом (рисунок).



Рис. Схема информационных потоков при внедрении корпоративной информационной системы SAP Business All-in-One

На первом этапе необходимо провести автоматизацию четырех прикладных областей, функциональные возможности которых формируют надежную основу для реализации эффективных бизнес-процессов:

1) «Управление финансами» (SAP ERP Financials).

Функции автоматизации процессов бухгалтерского и управленческого учета и оптимизации управления финансовыми потоками обеспечивают виденье финансовой ситуации на предприятии. Широкая поддержка соблюдения всех нормативных требований и внутренних директив в сфере корпоративного управления обеспечивает удобный контроль соответствия нормативным требованиям всех корпоративных процессов.

2) «Управление персоналом» (SAP ERP Human Capital Management, SAP ERP HCM).

Функции, которые поддерживают комплексные процессы, охватывающие все этапы «жизненного цикла» сотрудника: от привлечения до персонального развития и удержания его в компании. Также функции, которые обеспечивают наиболее эффективное использование персонала. С помощью этого решения реализуются функции планирования и аналитики, оперативного управления персоналом, формирования и развития кадрового потенциала, управления сотрудничеством и коммуникациями.

3) «Управление оперативной деятельностью» (SAP ERP Operations).

Комплексный набор функций, который охватывает все ключевые логистические процессы предприятия и помогает организовать эффективное управление оперативной деятельностью компании.

4) «Управление сервисными службами предприятия» (SAP ERP Corporate Services).

Решение помогает организациям сократить расходы и усовершенствовать административные процессы в таких важных сферах как управление недвижимым имуществом, процессами командировок, здравоохранением и защитой окружающей среды, стимулированием сбыта и гибкой регуляцией вознаграждений. Эти функциональные возможности позволяют оптимизировать централизованное и децентрализованное предоставление сервисов, реализованные в решении SAP ERP Corporate Services.

На втором этапе предполагается автоматизация следующих бизнес-процессов:

1) Стратегическое управление ассортиментом.

- 2)Управление закупками.
- 3)Управление запасами и склад
- 4)Сбыт и распределение
- 5)Управление производством
- 6)Управление проектами
- 7 Аналитические отчеты и OLAP-кубы и др.

Возврат от инвестиций в ERP систему идет не от самой системы, а от повышения эффективности бизнес процессов, которых она поддерживает. Сама по себе система управления ресурсами предприятия, независимо от того, насколько хороша она, приносит слабое влияние на увеличение производительности организации. Если продолжить следовать прежним бизнес процессам после внедрения новой системы, то можно ожидать только такую же, или наиболее вероятно худшую производительность.

Эффективность использования системы, которую необходимо рассчитать для получения показателя эффективности затрат, зависит, в первую очередь, от реализации успешной стратегии бизнеса. Невозможно говорить о правильном и эффективном внедрении информационных технологий, призванных принципиально улучшить рыночную позицию организации, без рассмотрения достижения того или иного уровня ключевых показателей производительности организации. Система должна быть настроена на достижение стратегических и тактических целей организации.

Основной задачей проекта реализации Концепции автоматизации в система потребительской кооперации, чтобы за 2 ближайших года автоматизировать все торговые объекты с выручкой в месяц не менее 500 млн. рублей, создать единое информационное пространство. Это предусматривает автоматизацию и централизацию процессов закупки, транспортировки и реализации товаров в сети Белкоопсоюза.

**Віктор Т.М.**, пом. судді, магістр держ. упр.,  
Господарський суд Чернігівської області

Науковий керівник: **Оліфіренко Л.Д.**, д-р держ. упр., професор,  
*Навчально-науковий інститут управління та адміністрування*

*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

e-mail: t.tatyanicheva@gmail.com

### **Впровадження АРМ в органах судової влади України**

**Актуальність теми.** Інформатизація суспільства є однією з основоположних детермінантів демократизації системи державного управління України та вдосконалення діяльності органів судової влади. Активне використання автоматизованих робочих місць в органах судової влади є стратегічним пріоритетом щодо підвищення оперативності судочинства, оскільки зміни соціально-економічної ситуації в країні та ускладнення категорії спорів є підставою зростання навантаження судів. Водночас вступ України до Європейського Союзу вимагає рівня міжнародних стандартів щодо обміну правовою інформацією (в тому числі судової) в електронному вигляді через мережу Інтернет. У сучасних умовах реформування судового адміністрування, застосування новітніх інформаційних технологій шляхом впровадження автоматизованих робочих місць в органах судової влади є засобом підвищення продуктивності та покращення якості здійснення правосуддя.

**Виклад основного матеріалу.** Автоматизоване робоче місце (АРМ) – індивідуальний комплекс технічних і програмних засобів, забезпечення яких дає можливість автоматизованої обробки інформації, введення локальних баз даних, зорієнтований на виконання певних функцій та призначений для автоматизації професійної праці фахівця, що забезпечує підготовку, редагування, пошук необхідної інформації [4].

Впровадження автоматизованих робочих місць в органах судової влади, враховуючи процесуальні норми та інструктивні матеріали, забезпечує ведення та оброблення необхідної інформації та сприяє:

- організації внутрішнього і зовнішнього електронного документообігу суду;
- передаванню та обробленню електронних даних з організаційного, кадрового, матеріально-технічного, фінансового та інших видів забезпечення діяльності судів;
- прискоренню розгляду справ у судах на будь-якій стадії процесу;
- ефективному пошуку інформації, її надійності і конфіденційності;
- заощадженню головного ресурсу кожного працівника – часу.

Об'єктивною передумовою комплексної автоматизації процесів в судах є сформовані концепції комплексного автоматизованого опрацювання даних та можливості побудови єдиної об'єднаної структури інформаційного потоку.

Принциповою особливістю впровадження АРМ в органах судової влади є об'єднання персональних ЕОМ як у локальну мережу окремого суду так і в локальну мережу судової системи України, що дає можливість узагальнити наявні програмні, технічні та інформаційні ресурси, а також сприяє взаємодії в роботі суддів і провідних фахівців суду завдяки обміну інформації через єдині бази даних.

Впровадження автоматизованих робочих місць в органах судової влади направлене на дотримання законності, якості здійснення правосуддя, дотримання процесуальних строків та виконання завдань покладених на органи судової влади з метою відновлення довіри суспільства до судової системи України та підтримання правопорядку в економічних відносинах органів державної влади та суспільства.

Вагомим пріоритетом впровадження АРМ в органах судової влади є зосередження в електронній формі інформації з питань судового розгляду від першоджерел; підбір та аналіз судової статистики; підготовка, реєстрація та передача в електронній формі документів за єдиними правилами в усіх судових інстанціях; пошук та архівне збереження електронних документів; обмін електронними даними з організаційного, кадрового, фінансового, матеріально-технічного, забезпечення діяльності судів; оперативність інформаційної взаємодії судів різних інстанцій з Державною судовою адміністрацією, органами державної влади, прокуратурою, слідчими органами, тощо.

Діяльність щодо впровадження автоматизованих робочих місць в органах судової влади – це довготривалий процес, який пов'язаний зі значними фінансовими, капітальними вкладеннями та поточними витратами на експлуатацію, що потребує порівняльного аналізу щодо обрання найбільш доцільного варіанту впровадження комп'ютеризації з наступним оцінюванням впливу АРМ на показники діяльності суду.

Соціальний ефект від впровадження АРМ в органах судової влади полягає в покращенні умов роботи фахівців апарату суду, підвищенні їх престижності та привабливості праці; економічний ефект – в економії фінансових ресурсів за рахунок розсилки процесуальних документів електронною поштою та скороченні трудомісткості особистої роботи окремо взятого фахівця. Враховуючи сучасний стан інформаційного суспільства в Україні, коли інформація є невід'ємною складовою судового управління та сприяє його реалізації [2, с. 8-9], спостерігається повнота використання інформації, наявної в базі суду; скорочення термінів обігу інформації за циклами її проходження; збільшення обсягів опрацювання інформації; підвищення загальної уваги щодо функціонування АРМ; активізація управлінських рішень, які приймаються керівництвом в результаті підвищення рівня якості інформації, яку отримують користувачі – фахівці апарату суду.

Звертаючись до вітчизняного досвіду впровадження АРМ в органах судової влади, в судах України використовуються окремі інформаційні системи, які в умовах зростаючого навантаження на суди дозволяють підвищити ефективність роботи на всіх етапах судового процесу, дозволяють уникнути нарікань і звинувачень у непрозорості та корумпованості судочинства.

Одним із досягнень у сфері впровадження АРМ в судах, спрямованого безпосередньо на користувача, є розробка багатофункціонального програмно-апаратного комплексу „Інтелектуальне інтегроване робоче місце судді”, яке включає більше десяти спеціальних програмних модулів, серед яких: – звукозапис судових засідань; – автоматична реєстрація первинних та похідних документів, з фіксуванням дати, часу, виконавців; – створення спеціальних баз даних з прив'язкою до існуючого законодавства та судової практики; – інформаційне забезпечення робочих місць шляхом упорядкування інформації; – налагодження апаратури, вибір програмного забезпечення без втручання користувачів тощо [1, с. 481-482].

Проте, аналіз досліджень, пов'язаних з автоматизацією робочих місць фахівців апарату суду свідчить про те, що ці роботи виконуються непослідовно, в умовах відсутності належного фінансування та єдиного державного проекту. Існуючі бази даних правової інформації, що використовуються в судах, не враховують повною мірою специфіку функцій апаратів судів, а часта зміна нових електронних версій вимагає швидкого реагування та пристосування, що потребує прискореної оперативної адаптації інформаційного забезпечення щодо функціонування АРМ у судах.

Наразі, світовий досвід свідчить про ефективність систем протоколювання судових процесів за допомогою аудіо- та відеозапису, проведення судових засідань у режимі відеоконференцзв'язку, застосування яких надає переваги як для органів судової влади, так і для учасників судового процесу та забезпечує швидкий розгляд судових справ завдяки автоматизації судових процесів та інтеграції з системами документообігу, прозорість судочинства, доступ громадськості до матеріалів справ, підвищує ефективність роботи суддів і судів [5].

В той же час існує потреба у більш детальному дослідженні можливостей та перспектив застосування новітніх технологій та впровадження АРМ у судах. Оскільки аналогічні дослідження проводились у країнах Європейського Союзу, їх результати доцільно застосувати при дослідженні

проблем впровадження інформаційно-комп'ютерних технологій та АРМ фахівців в судах України, зокрема напрацювання Marco Velicogna „Використання інформаційно-комунікаційних технологій у європейській судовій системі”.

В рамках впровадження АРМ у судах потребує вирішення питання інформаційного забезпечення та взаємодії міжнародного суддівського співтовариства з провідними міжнародно-правовими і судовими організаціями – Міжнародним Судом, Радою Європи, всесвітніми суддівськими та регіональними асоціаціями.

Активне використання автоматизованих робочих місць фахівців апарату суду в органах судової влади сприяє зменшенню періоду часу для аналізу справ та прискоренню розгляду справ у судових інстанціях на будь-якій стадії процесу, надає можливість більш оперативного оброблення статистичних даних, забезпечує ефективний пошук інформації, її конфіденційність, а також своєчасне інформування про судову практику, пов'язану з постійними змінами норм процесуального і матеріального права [3].

**Висновки.** Впровадження автоматизованих робочих місць в органах судової влади забезпечує:

- комплексну автоматизацію всіх завдань в процесі здійснення судочинства;
- можливість швидкого опрацювання потоку даних;
- якісне наповнення існуючих інформаційних систем судів;
- вільний доступ користувачів до локального ресурсу автоматизованої системи суду;
- підвищення продуктивності і ефективності праці;
- відкритість та прозорість у сфері судочинства.

Разом з тим, процес активізації АРМ у судову систему України повною мірою повинен враховувати специфіку організаційної діяльності органів судової влади, основну роль людського фактора у здійсненні функцій судочинства, прийняття єдиноправного рішення. При цьому важливо пам'ятати, що АРМ відіграє тільки допоміжну роль, оскільки виконує за суддів і фахівців апарату суду сукупність технічних операцій щодо своєчасного отримання інформації, необхідної при здійсненні судочинства. Кінцеве рішення завжди залишається за фахівцями.

#### Список використаних джерел:

1. Арсірій Р. О. Перспективи впровадження інформаційно-комп'ютерних технологій в судах [Електронний ресурс] / Р. О. Арсірій //: Актуальні проблеми держави і права : зб. наук. пр. – Режим доступу: <http://www.apdp.in.ua>. – станом на 18.11.2015 р.
2. Белявська С. Ю. Концептуальні засади впровадження інновацій у судову управління / С. Ю. Белявська // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія ПРАВО. – 2015. Випуск 30. Том 2. – С. 7-11.
3. Богданов Л. В. Сучасні технології в судочинстві: від електронного документообігу до електронного суду / Л. В. Богданов // Вісник господарського судочинства : Офіційний друкований орган Вищого господарського суду України. – 2013 – № 3. – С. 59-63.
4. Економічний енциклопедичний словник : у 2-х т. Т.1 А-Н / Мочерний С. В., Ларіна Я. С., Устенко О. А., Юрій С. І. – Світ Львів, 2006. – 616 с.
5. Радуцький О. Інформаційні технології в судах / О. Радуцький, О. Вільшун // Юридичний журнал. – 2011. – № 12. – С. 132-134.

**Возна Т.С.**, студентка 3 курсу,  
група ЕКК-131, обліково-економічний факультет,

**Злобіна О.В.**, ст. викладач

*Навчально-науковий інститут економіки*

*Чернігівський національний технологічний університет*

e-mail: crewmeow@mail.ru

### Програмування квантових комп'ютерів

Всім, хто цікавиться областю квантових обчислень та комп'ютерів, добре відомо, що основою таких комп'ютерів є квантові біти та кубіти, які, на відміну від бітів традиційних комп'ютерів, можуть набувати значення логічних одиниці і нуля одночасно. Завдяки цьому квантовий комп'ютер може разом проводити дві та більше розрахункових операцій. Але програмування комп'ютерних алгоритмів, які з максимальною ефективністю використовують квантовий паралелізм, є досить складним завданням, яке до цього часу виконується на майже елементарному рівні за допомогою простих інструкцій програмування квантових логічних елементів, що складаються з кубітів.

На даний момент, галузь розробки програмного забезпечення для квантових обчислювальних систем перейшла на абсолютно новий, вищий рівень, що зумовило необхідність створення першої мови програмування – мови Qirreg. Незважаючи на те, що в світі ще не існує повноцінних квантових комп'ютерів, наявність мови програмування може стати поштовхом до їх швидкого розвитку, а згодом і появи, та стати чинником, що визначить архітектуру майбутніх комп'ютерів.

Створення першої квантової мови програмування високого рівня Quipper належить Петеру Зелінгеру (Peter Selinger) та його команді з університету Делхоузі в Галіфаксі, Канада. Мова Quipper розроблена для того, щоб програміст мав змогу висловити загальні поняття, дії та концепції, не вникаючи в низькорівневі інструкції та операції. Це дозволило без особливих труднощів створювати бібліотеки квантових програм, об'єднувати різні алгоритми в єдине ціле модульним способом.[4].

Основою мови Quipper є класична мова програмування Haskell, яка найкраще підходить для створення алгоритмів математичних моделей і розрахунків з області прикладної та теоретичної фізики. Зміни, якими команда Зелінгера піддала оригінальну мову програмування, повинні оптимізувати набір одержуваних кінцевих низькорівневих інструкцій для обробки їх квантовими бітами [2].

На теперішній час існує 45 алгоритмів для квантових комп'ютерів. Всі вони описані у наукових статтях, але жоден з них не реалізований у програмному коді. Після виникнення мови Quipper з'явилась така можливість. В майбутньому, програмісти зможуть використовувати готові бібліотеки для квантових комп'ютерів, як вони це роблять зараз на високорівневих мовах для класичної архітектури.

Розробники Quipper самі реалізували сім нетривіальних квантових алгоритмів:

- Бінарне дерево (Binary Welded Tree, BWT) – пошук позначеного вузла в графі.
- Булева формула (Boolean Formula, BF) – будь-яка формула AND-OR розміру  $N$  може бути обчислена за час  $n^{1/2} + o(1)$  на квантовому комп'ютері.
- Порядок класу (Class Number, CL) – це квантовий алгоритм для обчислення рівняння Пелля та головного ідеалу за поліноміальний час.
- Оцінка основного стану квантово-механічної системи (Ground State Estimation, GSE) – обчислення енергетичних рівнів для конкретної молекули.
- Квантові лінійні системи (Quantum Linear Systems, QLS) – включають в себе вирішення лінійної системи рівнянь.
- Найкоротший унікальний вектор (Unique Shortest Vector, USV) – пошук найкоротшого вектора серед наявних варіантів.
- Пошук трикутника (Triangle Finding, TF) – пошук трикутників в насиченому графі [3].

Команда Зелінгера надала на загальний розгляд структуру мови Quipper разом з розробленими бібліотеками на конференції з розробки та реалізації мов програмування (the Programming Language Design and Implementation conference). Створення мови Quipper проводилось у рамках програми, що фінансується IARPA (US Intelligence Advanced Research Projects Agency), Управління перспективних досліджень розвідки США, фахівці якого мали за мету визначити мінімальну кількість кубітів квантового комп'ютера для ефективного вирішення певного кола задач.

Основним завданням майбутньої роботи з Quipper буде покращення перевірки типів даних під час перевірки програми (компіляції). Завдяки його Haskell реалізації, на даний момент, Quipper вже відслідковує низку помилок типів даних при компіляції. Під час компіляції не повинно бути допущено дублювання квантових даних, всі дані повинні бути первинно перевірені. Розробки повнофункціональної системи типів буде наступним кроком у розвитку Quipper [1].

У квантовому програмуванні вже розвиваються і окремі напрями такі, як робота зі звуковими сигналами. В пресі було опубліковано такі дані:

«Група вчених з Французького центру національних наукових досліджень розробила новий метод компресії звуку, який можна буде використовувати в квантових комп'ютерах», — повідомляє газета «News Factor».

Джей Геть, а також його колеги Дмитро та Олексій Шепелянські стверджують, що «класичні методи аналізу аудіо не застосовні до квантових сигналів». І наголошують при цьому: «На даному етапі дуже важливо знайти метод, який би задовольняв новим вимогам квантової комп'ютерної техніки».

Перші результати вже досягнуті. У першому експерименті вдалося відтворити фразу привітання комп'ютера HAL зі знаменитої «Космічної Одиссеї 2001 року» Артура Кларка («Good afternoon, gentlemen. I am a HAL 9000 computer. I became operational at the N. A. L. lab in Urbana, Illinois, on the 12th of January»). За словами дослідників, отримані в результаті розрахунки демонструють, що звукові сигнали, збережені в квантовій пам'яті, можуть вільно розпізнаватися справжніми квантовими комп'ютерами.

За словами Дмитра Шепелянського – «50-кубітний квантовий комп'ютер здатний вмістити в себе інформацію, що перевершує за обсягом ту, що зберігають зараз всі сучасні суперкомп'ютери разом узяті».

Пояснюючи теорію кодування звуку в квантових комп'ютерах, Дмитро Шепелянський зазначив, що створений ними голос HAL склався з 18 кубітів і являв собою «хвильову функцію квантового комп'ютера, яка була записана в пам'ять квантового регістра, сформованого кубітами».

Розроблений групою Шепелянського – метод «квантового перетворення Фур'є» дуже близький за принципом своєї дії до кодування звичайного формату mp3 — «швидкого перетворення Фур'є». Вченим вдалося зробити числове моделювання цього процесу, що дозволило отримати оптимальний алгоритм декодування зашифрованого звукового сигналу у квантовій техніці і відповідно досягти оптимального звучання відновленого сигналу[5].

#### Список використаних джерел:

1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: The Haskell Programming Language <http://www.haskell.org/haskellwiki/Haskell>.
2. М. А. Нильсен, И. Л. Чанг. Квантовые вычисления и квантовая информация. М., Мир, 2006.
3. Первый высокоуровневый язык программирования для квантовых компьютеров / Хабрахабр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://habrahabr.ru>
4. Стаття «QUIPPER - ПЕРША МОВА ПРОГРАМУВАННЯ ВИСОКОГО РІВНЯ ДЛЯ КВАНТОВИХ КОМП'ЮТЕРІВ». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cn.ua/news/info-tehnology/6265-quipper-persha-mova-prohramuvannia-vysokoho-rivnia-dlia-kvantovykh-komp-iuteriv.html>
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://science.computenta.ru/42507/?phrase\\_id=3888807](http://science.computenta.ru/42507/?phrase_id=3888807)

**Герасимец А.С.**, студент 2 курса, группа 4эо,  
факультет предпринимательства и управления  
Научный руководитель: **Станкевич И.И.**, ст. преподаватель  
*Белорусский государственный аграрный технический университет*  
(г. Минск, Республика Беларусь)  
e-mail: [gerasimec.by@mail.ru](mailto:gerasimec.by@mail.ru)

#### **Автоматизация деятельности предприятия с помощью «1С: Предприятие. Управление птицефабрикой»**

Птицеводство является одной из важнейших отраслей народного хозяйства. Птица выгодно отличается от других отраслей животноводства не только высокими воспроизводительными способностями, но и интенсивным ростом, большой продуктивностью, а также хорошей оплатой корма, что позволяет весьма эффективно вести производство. Успешное развитие птицеводства связано, прежде всего, с уровнем обеспечения производственных процессов (поение, кормление, уборка и переработка помета, сбор и обработка яиц).

Сегодня птицеводство Республики Беларусь демонстрирует свое динамичное развитие и неуклонный рост производственных и финансовых показателей, является одним из основных источников стабильного снабжения населения республики высококачественной птицеводческой продукцией, позволяющей полностью удовлетворять покупателя в яйце и мясе птицы, а также часть товара реализовывать на экспорт.

По конверсии корма мясное птицеводство превосходит все другие животноводческие отрасли. На производство 1 кг мяса бройлеров затрачивается кормов в 1,5 и 2,5 раза меньше, чем на такое же количество свинины и говядины. Конверсия протеина корма в протеин продукции также выше у птицы в сравнении с другими животными и составляет у бройлеров 1,9 кг/кг, коров — 2,7, кур-несушек — 3,9, свиней — 4,1, у бычков на откорме — 10,6 кг/кг.

Основным производителем продукции птицеводства является Республиканское объединение «Белптицепром» (98 и 93 % произведенного сельскохозяйственными предприятиями мяса и яиц, 61 и 86 % продукции хозяйств всех категорий).

Потребление мяса птицы в Беларуси низкое и составляет в расчете на одного жителя в среднем около 7–10 кг в год. Его удельный вес в структуре потребления всех видов мяса — 11 %, однако мясное птицеводство динамично развивается. В птицеводстве порог эффективности обеспечивается при среднесуточных привесах не менее 30 г и яйценоскости свыше 260 штук в год.

Цель работы — оптимизация учетной деятельности птицефабрики. Анализируемое предприятие относится к племенно-яичному направлению, поэтому основным направлением и целью работы предприятия является производство и реализация племенной продукции. Кроме того, предприятие осуществляет следующие виды деятельности:

- производство и реализация мяса птицы;
- производство и реализация яичного меланжа;
- производство и реализация полуфабрикатов из мяса птицы, колбас и консервов из мяса птицы;
- производство и реализация травяной муки;
- производство мяса КРС;
- производство молока;
- выращивание зерновых культур.

Площадь, занимаемая предприятием, составляет 392 га. Основные здания и сооружения на территории предприятия следующие: птичники, цыплятники, инкубаторий, цех сортировки яиц, цех углубленной переработки мяса птицы, газовая котельная, зоолаборатория, столовая.

На отдельной территории, принадлежащей птицефабрике, находятся следующие подразделения: цех убой птицы, цех производства яичного меланжа, ремстройучасток, ветлаборатория, склад-холодильник готовой продукции, аммиачная компрессорная, животноводческие фермы, заправочные, ремонтные мастерские.

Мощность имеющихся инкубаториев составляет 8000 тыс. яиц. Для выращивания деловой молодки птицы имеется 11 цыплятников единовременной вместимостью 235 тыс. птицемест. Птицефабрика располагает для содержания взрослой птицы – 33 птичника вместимостью 300 тыс. птицемест. Предприятие является широкопрофильным предприятием. Рассмотрим структуру товарной продукции и определим специализацию производства (таблица 1).

Таблица 1 — Специализация предприятия

Вид продукции	2012 год		2013 год		2014 год	
	млн руб.	%	млн руб.	%	млн руб.	%
<i>Растениеводство</i>						
Зерно	16126	11,5	7244	6,3	15126	12,7
Рапс	4112	2,9	6130	5,3	3428	2,9
Прочая продукция растениеводства	3991	2,8	80	0,1	178	0,1
<i>Животноводство</i>						
Мясо КРС	6145	4,4	4645	4,0	4513	3,8
Молоко	20571	14,6	16626	14,4	22248	18,7
Племенная продажа птицы	34535	24,5	13266	11,5	13566	11,4
Продукция переработки	20072	14,3	28306	24,4	23025	19,4
Яйца	35270	25,0	39512	34,1	36751	30,9
Прочая продукция животноводства	11	0,01	37	0,0	17	0,01
Всего товарной продукции:	140833	100,0	115846	100	118852	100

Из данных, представленных в таблице 1 следует, что данное предприятие специализирующимся на производстве продукции птицеводства: яиц, мяса птицы, племенной птицы и продуктов его переработки. В структуре товарной продукции наибольший удельный вес занимает производство яиц — 30,9 %. За 2012–2014 гг. удельный вес данной продукции выросла на 5,9 %. Следует отметить, что доля племенной продажи снизилась с 24,5 до 11,4 %, продукция переработки повысилась с 14,3 до 19,4 %. Финансовая деятельность предприятия представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Анализ финансовой деятельности птицефабрики

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 к 2012 гг., %
Выручка от реализации, млн руб.	167916	134595	144136	85,8
Себестоимость реализованных товаров и услуг, млн руб.	167889	134570	144097	85,8
Прибыль от реализации, млн руб.	27	25	39	144,4
Прочие доходы по текущей деятельности, млн руб.	15884	71066	59739	376,1
Прочие расходы по текущей деятельности, млн руб.	390	61871	52489	-
Доходы по инвестиционной деятельности, млн руб.	11702	7309	11739	100,3
Расходы по инвестиционной деятельности, млн руб.	11702	7309	11739	100,3
Доходы по финансовой деятельности, млн руб.	1849	1200	20	1,1
Расходы по финансовой деятельности, млн руб.	17367	10329	7205	41,5
Выручка (общая), млн руб.	197351	214170	215634	109,3
Себестоимость (общая), млн руб.	197348	214079	215530	109,2
Балансовая прибыль, млн руб.	3	91	104	-
Рентабельность продукции, %	0,002	0,04	0,05	+0,048
Рентабельность без учета поддержки государства, %	-9,5	-52,7	-25,4	-15,9
Рентабельность продаж с.-х. продукции, %	0,02	0,02	0,03	+0,01

На протяжении всего анализируемого периода расходы по текущей деятельности превышали соответствующие доходы, так, в 2014 году результатом данного направления стал убыток на сумму

7250 млн руб. Прибыль от реализации продукции и услуг за 2012–2014 годы значительно увеличилась и составила 104 млн руб., что связано с более высоким темпом роста цен реализации по отношению к себестоимости. Темп прироста балансовой прибыли в 2014 году выше относительно прибыли от реализации продукции. Рентабельность продукции выросла на 0,048 % и составила 0,05 %, рентабельность продаж продукции - увеличилась на 0,01 % и составила 0,03 %.

Для решения оптимизации учетного процесса на предприятии предлагается использование «1С: Управление птицефабрикой».

Использование информационных технологий на предприятии сопряжено с капитальными вложениями, как на приобретение техники, так и на разработку проектов, выполнение подготовительных работ и подготовку кадров. Поэтому внедрению должно предшествовать экономическое обоснование целесообразности внедрения экономических информационных систем. Это означает, что должна быть исчислена эффективность применения автоматических информационных технологий.

Под эффективностью автоматизированного преобразования экономической информации понимают целесообразность применения средств вычислительной и организационной техники при формировании, передаче и обработке данных. Различают расчетную и фактическую эффективность. Первую (расчетную) определяют на стадии проектирования автоматизации информационных работ, т.е. разработки технорабочего проекта; вторую (фактическую) – по результатам внедрения технорабочего проекта.

Общепринятым критерием экономической эффективности является минимум затрат живого и овеществленного труда. При этом установлено, что, чем больше участков управленческих работ автоматизировано, тем эффективнее используется техническое и программное обеспечение.

«1С: Управление птицефабрикой» обеспечивает автоматизацию различных аспектов деятельности птицеводческих предприятий - от ведения учета веса и поголовья птицы до расчета себестоимости готовой продукции, позволяет контролировать ресурсы компании и предоставляет сотрудникам бухгалтерии гибкий инструмент учета, соответствующий требованиям законодательства (рисунок 1).



Рисунок 1 – Схема автоматизации учета с помощью «1С: Управление птицефабрикой»

Подсистема «Управление птицеводством»:

- учет процессов инкубации, выращивания, содержания промышленного (родительского) стада, сбор яйца, мясопереработка;
- ведение учета поголовья по головам и весу одновременно;
- ведение учета птицы по партиям выращивания для получения точных затрат по себестоимости поголовья, но и отслеживания ее качественных показателей;
- ведение учета яйца, заложенного в инкубатор по партиям закладки;
- автоматический расчет таких отраслевых показателей, как привес, количество кормо-дней, сохранность, яйценоскость.

Управление денежными средствами:

- мультивалютный учет движения и остатков денежных средств;
- регистрация планируемых поступлений и расходов денежных средств;
- резервирование денежных средств под предстоящие платежи на расчетных счетах и в кассах;
- размещение денежных средств в ожидаемых входящих платежах;
- формирование платежного календаря и т. д.



Сотрудники отдела кадров, отдела организации труда и занятости и бухгалтерии могут использовать подсистему управления персоналом в едином информационном пространстве для ежедневной работы. Подсистема предназначена для информационной поддержки кадровой политики компании и автоматизации расчетов с персоналом.

Управление затратами и расчет себестоимости:

- учет фактических затрат отчетного периода в необходимых разрезах в стоимостном и натуральном измерении;
- оперативный количественный учет материалов в незавершенном производстве (НЗП);
- учет фактических остатков НЗП на конец отчетного периода;
- учет брака в производстве и на складах;
- расчет фактической себестоимости выпуска за период основной и побочной продукции (полуфабрикатов, брака) - неполной и полной производственной себестоимости и фактической полной себестоимости реализации продукции и т. д.

Управление основными средствами:

- принятие к учету;
- изменение состояния;
- начисление амортизации;
- изменение параметров и способов отражения затрат по амортизации;
- учет фактической выработки основных средств;

Управление закупками:

- оперативное планирование закупок на основании планов продаж, планов производства и неисполненных заказов покупателей;
- оформление заказов поставщикам и контроль их исполнения;
- регистрация и анализ выполнения дополнительных условий по договорам с фиксированными номенклатурными позициями, объемами и сроками поставок;
- поддержка различных схем приема товаров от поставщиков, в том числе прием на реализацию и получение давальческого сырья и материалов и т. д.

Управление складом (запасами):

- осуществлять управление остатками ТМЦ в различных единицах измерения на множестве складов;
- вести отдельный учет собственных товаров, товаров, принятых и переданных на реализацию, возвратной тары;
- осуществлять контроль и учет серийных номеров, сроков годности и сертификатов;
- контролировать правильность списания серийных номеров и товаров с определенными сроками годности и сертификатами;
- задавать произвольные характеристики партии (цвет, размер и т.д.) и вести партионный учет в разрезе складов.

Управление автотранспортом:

- выписка и обработка путевых листов;
- расчет нормативного и фактического расхода топлива;
- расчет выработки в путевых листах по различным параметрам.

Управление розничной торговлей на предприятии и подключение торгового оборудования.

Управление отношениями с покупателями и поставщиками:

- осуществлять хранение полной контактной информации по контрагентам и их сотрудникам на предприятии, а также хранение истории взаимодействия с ними;
- регистрировать информацию о поставщиках: условия доставки товаров, надежность, сроки исполнения заказов, номенклатура и цены поставляемых товаров и материалов и т. д.

Средства работы с электронной почтой интегрированы в единое информационное пространство системы. В результате обработка электронной корреспонденции производится в тесной взаимосвязи с другими бизнес-процессами предприятия:

- регистрация корреспонденции, назначение исполнителей и контроль исполнения, ведение истории переписки по каждому контрагенту;
- создание как индивидуальных, так и «публичных» (групповых) почтовых адресов и разграничение доступа к ним для различных групп пользователей и т. д.

Мониторинг и анализ деятельности предприятия:

- интеллектуальные средства автоматического построения отчетов, не требующие программирования;
- дизайн в стиле электронных таблиц;
- сводные таблицы;
- линейные, иерархические и кросс-отчеты;

- поддержка группировки;
- расшифровка отдельных элементов отчета (drill-down);
- деловая графика.

Информацию можно получить в любых разрезах с требуемой детализацией. Пользователь может самостоятельно задавать (настраивать) уровень детализации, параметры группировки и критерии отбора данных в отчетах в соответствии со спецификой решаемых задач. Такие индивидуальные настройки (фактически — созданные пользователем специализированные отчеты) могут быть сохранены для дальнейшего использования. Расчет общей величины капитальных затрат на автоматизацию отчетности экономического анализа и их состав представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Капитальные затраты на внедрение «1С: Управление птицефабрикой»

Наименование статьи затрат	Сумма, руб.	%
Капитальные затраты на приобретение и обслуживание «1С: Управление птицефабрикой»	21000000	68,4
Капитальные затраты на настройку компьютерной программы	1500000	4,9
Капитальные затраты на покупку компьютерной техники	0	0,0
Капитальные затраты на техническое оснащение рабочего места	5212321	17,0
Прочие капитальные затраты	3000000	9,8
<b>ИТОГО</b>	<b>30712321</b>	<b>100,0</b>

Расчет общей величины годовых затрат, связанных с внедрением усовершенствованного продукта, представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Текущие затраты, связанные с внедрением «1С: Управление птицефабрикой»

Наименование статьи затрат	Сумма, руб.	%
Затраты, связанные с использованием компьютера	56008710	90,4
Затраты, связанные с использованием других объектов	400000	0,6
Затраты, связанные с использованием компьютерных программ	5250000	8,5
Прочие текущие затраты	300000	0,5
<b>ИТОГО</b>	<b>61958710</b>	<b>100,0</b>

Срок окупаемости капитальных затрат на автоматизацию равен 1 году, что будет экономически выгодно. Экономия будет достигаться за счет оптимального использования рабочего времени при информатизации отраслевых особенностей учета.

**Герасимец А. С.**, студент 2 курса,  
группы 4 эо, факультета предпринимательства и управления  
Научный руководитель: **Морозова И. М.**, к.ф-м.н., доцент  
*Белорусский государственный аграрный технический университет (г. Минск, Беларусь)*  
e-mail: gerasimec.by@mail.ru

### **О некоторых вопросах создания сельскохозяйственного холдинга**

В Республике Беларусь активно проводится работа по созданию и деятельности холдингов в различных отраслях экономики. Создание холдингов было начато более 6 лет назад и Указ Президента Республики Беларусь 28 декабря 2009 г. №660 г. Минска «О некоторых вопросах создания и деятельности холдингов в Республике Беларусь» закрепил юридические нормы этого процесса.

Холдинг – группа самостоятельных компаний, объединенных единой системой управления основными ресурсами: финансовыми, человеческими, информационными и др.. Основными целями формирования Холдинга можно выделить следующие, которые в свою очередь объединяются в направления:

Владельческие: формализация отношений владения, обеспечение защиты активов;

Финансово-инвестиционные: рациональная организация финансовых потоков, оптимизация налогообложения, обеспечение инвестиционной прозрачности, формирование стоимости Холдинга;

Управленческие: высвобождение времени собственников для решения вопросов стратегического развития, создание единой системы менеджмента и контроля, увеличение надёжности в целом и оперативной устойчивости Холдинга;

Предпринимательские: освоение новых рынков, в том числе зарубежных, расширение существующих рынков. [1]

Активно функционирующими в настоящее время в сфере агропромышленного комплекса в различных регионах Республики Беларусь являются такие холдинги: «Могилевобллён» в Могилёвской области, «Агромашсервис» в Гомельской области, «Гомельская мясо-молочная компания» в Гомельской области, «Агрокомбинат «Мачулищи» в Минской области, «Мясомолпром» в Минской области, «Лидсельмаш» в Гродненской области, «Концерн Брестмясомолпром» в Брестской области.

Процесс создания новой компании в настоящее время начался и в Витебской области, где планируется создать холдинг, в который войдут: Оршанский мясоконсервный комбинат, Оршанский молочный комбинат, Птицефабрика «Оршанская», Свинокомплекс «Заднепровский», Оршанский сырный завод и другие предприятия, во главе которых будет Оршанский комбинат хлебопродуктов.

Одним из этапов формирования названного выше холдинга является получение экономического обоснования эффективной работы нового объединения и необходимости его создания.

В своей работе по подготовке экономического обоснования авторы проводят анализ статистических данных о деятельности предприятий, планирующих вхождение в холдинг. Одной из целей исследования является как краткосрочное, так и перспективное прогнозирование результатов деятельности предприятий по одному из выбранных нами направлений.

При работе со статистическими данными применяются методы статистического исследования, в частности понятия «Временных рядов», которые являются упорядоченной последовательностью наблюдений над некоторым явлением, характер которого меняется во времени.

Характерным для временного ряда  $x_{1t}, x_{2t}, \dots, x_{mt}$  является то, что порядок в последовательности  $t_1, t_2, \dots, t_n$  существен для анализа, так как время выступает как один из определяющих факторов [2, с. 386].

Так, например, анализируя работу, по выпуску одного из видов продукции, Оршанского комбината хлебопродуктов за определенный период мы имеем в рассмотрении временной ряд.

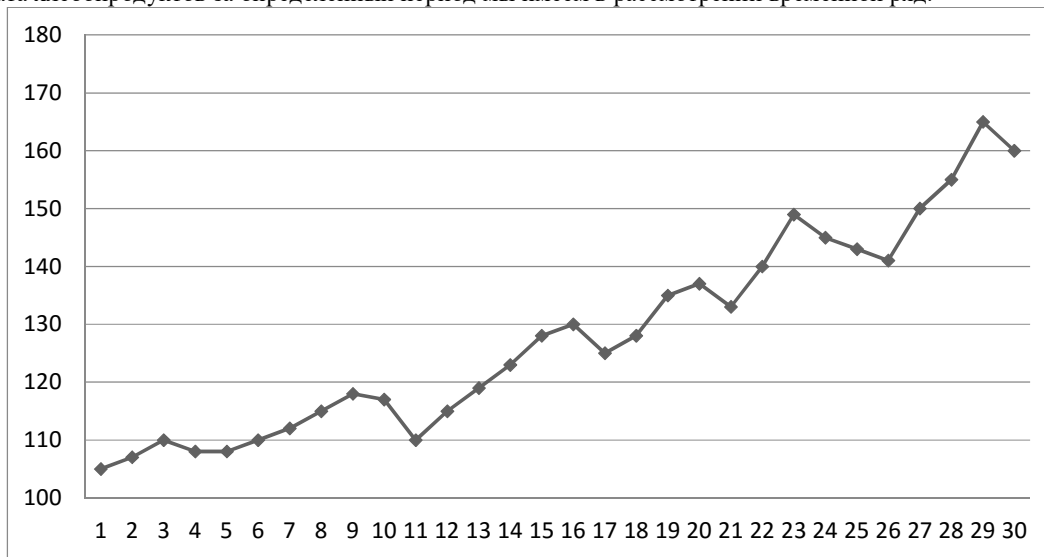


Рисунок 1 – Ежедневные данные за месяц.

При изучении полученного временного ряда применяется методика модели Брауна. Суть которой состоит в следующем: если имеется временной ряд наблюдений  $x(t), t=1, \dots, n$ , то прогноз в момент времени  $t$  на  $\tau$  шагов вперед можно получить по формуле:

$$x_i(\tau) = a_{1,t} + a_{2,t}\tau,$$

где  $a_{1,t}$  и  $a_{2,t}$  текущие оценки коэффициентов адаптивного полинома.

По методу наименьших квадратов на основе начальных наблюдений определяются начальные значения параметров модели. Оператор  $B$  позволяет сдвигать всю последовательность на один шаг назад:  $Bx(t) = x(t-1)$ . И его применение к наблюдениям и к коэффициентам адаптивного полинома позволяет записать модель Брауна в виде:

$$(1 - B)^2 x_t = (1 - 2Bd + B^2 d^2) e_t,$$

где  $d$  – коэффициент дисконтирования данных;  $e$  – ошибка прогнозирования [3, с. 145]. При работе с моделью используются программные продукты, которые упрощают вычислительные процессы.

Результат исследований даёт ответ о перспективах развития предприятий, планирующих вхождение в объединение, и возможность делать прогнозы о работе создаваемого холдинга в целом.

#### Список использованных источников

1. <http://www.slideshare.net/Aebbel/001146-549862-holdingi>
2. Математические методы и модели в экономике: Учеб. пособие/ Минюк С. А., Ровба Е. А., Кузьмич К. К. – Мн.: ТетраСистемс, 2002.-432с.
3. Математические методы и модели в экономике, финансах, бизнесе: Учеб. Пособие для вузов – М.:ЮНИТИ-ДАНА,2001.-367с.

**Готько Е.Р.**, студентка 5 курса,  
*специальность МК, инженерно-экономический факультет*  
Научный руководитель: **Жук Д.А.**, старший преподаватель  
*Белорусский государственный технологический университет (г. Минск, Беларусь)*  
e-mail: elfinsi@mail.ru

### Использование социальных сетей с целью рекламы и продажи мебели

В современном мире социальные сети охватывают огромную аудиторию. Количество подписчиков и активных участников наиболее популярных социальных сайтов исчисляются сотнями миллионов. Значительное количество взаимосвязанных людей не может долго оставаться незамеченным маркетологами, так как имеют значительный потенциал для рекламы и продвижения различного вида продукции и услуг. Привлекательность социальных сетей для бизнеса заключается прежде всего в массовости и дешевизне.

С развитием социальных сетей все большую популярность приобретает такое направление, как маркетинг в социальных сетях (Social media marketing, SMM). Подобное явление правильнее было бы назвать «продвижение в социальных сетях», поскольку маркетинговый комплекс в качестве основных составляющих включает: товар, цену, продвижение, распространение (4P). Если же говорить о социальных сетях, то очевидно, что в данной среде не все маркетинговые инструменты могут быть задействованы для получения желаемой реакции целевого рынка. Другими словами, посредством социальных сетей может быть осуществлена лишь часть маркетингового плана предприятия [1].

Социальные сети могут быть использованы для получения маркетинговой информации, способствующей созданию товара (услуги), который компания собирается предложить целевому рынку, а также формированию цены на него. Однако наибольший интерес для реализации маркетингового плана социальные сети представляют с точки зрения продвижения и возможной реализации товара.

Продвижение в социальных сетях набирает все больший оборот, при этом оно считается новым и весьма эффективным способом рекламы. Для того чтобы получить хороший результат, необходимо знать главное – реклама в социальных сетях должна быть адресована правильно. Для получения эффективного результата в различных социальных сетях разрабатывается индивидуальная программа, так как целевая аудитория значительно отличается [2].

По данным Gemius в июле 2014 года общая аудитория социальных сетей из Беларуси составляла 4866440 человек в возрасте от 15 до 74 лет. Появившиеся в нашем интернет-пространстве такие игроки, как «Фейсбук» («FB»), «ВКонтакте» («VC»), «Одноклассники» («OK»), «Инстаграмм» довольно быстро получили популярность как средство общения и обмена информацией и охватили огромную аудиторию.

Продвигая мебель в социальной сети «VK» обязательно наличие фотоальбомов, однако их должно быть не более 20-ти. Фотоальбомы предназначены для разных категорий аудитории: для случайных посетителей - «Хиты продаж», для постоянных покупателей - «Новинки», для экономных - «Распродажа», для тех, кто любит выбирать - остальные альбомы с произвольными категориями. Основным трафиком привлечения будут являться: фотоальбомы, стена, новости. Для каждой фотографии должна быть указана ссылка на сайт предприятия, или на онлайн-консультанта. Необходимо регулярно обновлять новости страниц, оптимально 1-3 раза в день. Оптимальным распределением контента считается: 40% - продающий контент, 60% - тематический или околотематический контент.

«FB» является менее приспособленным для продаж, но если продажа осуществляется, то средний чек выше, чем в остальных сетях. Чтобы добавить пользователя в группу не требуется его разрешения, но группу нельзя рекламировать. Стоимость таргетингового рекламного продвижения выше в 2 раза, чем в других сетях. Размещение рекламы на «FB» простое и эффективное, особенно для производителей мебели, которые выходят на международный рынок. В «FB» большая потенциальная аудитория, которую можно сегментировать по местоположению, возрасту и интересам. Также можно контролировать свой бюджет - установить и регулировать ежедневный бюджет, есть выбор платить только за клики или только за просмотры [3].

Аудитория сети «ОК» в среднем старше 35 лет, преобладают женщины и региональные пользователи, которые более положительно настроены и лояльны, чем в других сетях. Продвигать мебель в «ОК» проще по сравнению с другими сетями. Лучший вариант - создать сообщество по интересам. Содержание постов должно состоять только из картинки и минимума текста. Обновлять контент рекомендуется от 2 до 8 раз в день.

«Инстаграмм» - одна из самых молодых социальных сетей и самых удобных для мебельных компаний. В «Инстаграмм» есть хэштеги - слова, которые указываются после знака #, постановка которых сильно влияет на «лайкабельность» постов. Чтобы поставить правильные хэштеги, поищите в поисковиках набор популярных, и добавьте их к посту. Можно просить пользователей размещать «селфи» - фото себя на фоне мебели и ставить хэштегом бренд [4].

Следует отметить, что основные предложения по продаже мебели в Беларуси в сетях исходят от малых предприятий и индивидуальных предпринимателей. В основном это мебель под заказ, крупные же мебельные компании представлены незначительно. Возможно, это связано с тем, что недостаточно зарегистрировать группу в социальной сети, а необходимо постоянно поддерживать интерес участников - обновлять статусы, предоставлять новую и интересную информацию, предлагать различные акции и скидки, увеличивать число участников. При этом должна присутствовать постоянная обратная связь с потенциальными клиентами, которые в дальнейшем, при возникшей у них необходимости в покупке мебели, вспомнят именно конкретную фирму. Каждая из этих групп объединена несколькими интересами и нуждается во вполне определенной категории товаров и услуг. Продвигаться можно в уже созданных группах, став их членами. Но сегодня более популярен иной вариант - создание отдельной группы специально для продвижения. Данный способ продвижения зарекомендовал себя как малобюджетный, быстрый и эффективный.

#### Список использованных источников:

1. О.В. Федорова. Маркетинг в социальных сетях. / Маркетинг в России и за рубежом. - №3, 2010 г.
2. Реклама в социальных сетях. [Электронный ресурс] / SEOJEDI. Продвижение сайта самостоятельно. - Режим доступа: <http://promotiger.ru/prodvizhenie-i-raskrutka/socialnoe-prodvizhenie.html>.
3. Нарращивание целевой аудитории и ретаргетинг в Facebook. [Электронный ресурс] / Сайт о рекламе, маркетинге, пиар. - Режим доступа: <http://www.sostav.ru/blogs/90167/16659>.
4. Маркетинговая стратегия в социальной сети Instagram. [Электронный ресурс] / BasInform. Информационный портал. - Режим доступа: [http://basinform.ru/biznec/samoe-glavnoe-o-marketinge/149-strategia\\_marketinga\\_v\\_socialnoj\\_seti\\_instagram.html](http://basinform.ru/biznec/samoe-glavnoe-o-marketinge/149-strategia_marketinga_v_socialnoj_seti_instagram.html)

**Дерій Ж.В.**, д.е.н., доцент, зав. кафедри теоретичної та прикладної економіки  
**Зосименко Т.І.**, к.е.н., доцент, кафедра теоретичної та прикладної економіки  
*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*  
e-mail: blindfriend@gmail.com

### Обґрунтування вибору інструментарію для вимірювання ефективності економічних реформ у контексті європейської інтеграції

Сучасна наука пропонує широкий інструментарій для визначення показників оцінки стану та динаміки різних процесів, що відбуваються у житті суспільства. Зважаючи на особливу актуальність проблематики, пов'язаної з виконанням основних положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС [1] і Порядку денного асоціації (ПДА) [2], виникає необхідність у розробці методики, що дозволяє кількісно оцінити прогрес у здійсненні відповідних економічних реформ у регіонах України.

Для реалізації даної мети найбільш доцільним вбачається розрахунок інтегральної величини – індексу євроінтеграційного поступу ( $I_p$ ). У найзагальнішому плані індекс являє собою відносну величину, покликану виконати роль узагальненої міри певного явища, що формується під впливом різнорідних компонент, які не можуть бути безпосередньо підсумовані. Тоді  $I_p$  можна визначити як відносну величину, що розраховується на основі агрегування одиничних показників, котрі відображають результативність досягнення основних цілей економічної інтеграції з ЄС у регіональному вимірі. Використання інтегрального підходу дозволить не тільки визначити й оцінити фактично досягнутий прогрес у здійсненні зрушень у сфері торгівлі та питань пов'язаних з нею, економічного та галузевого співробітництва, але й з високою ймовірністю прогнозувати його майбутню динаміку.

Найчастіше інтегральний показник будують в адитивній формі. Суть його полягає у визначенні інтегрального показника ( $I_{pi}$ ,  $i = 1, m$ ) шляхом сумування його фактичних значень за абсолютними вимірниками [3, с.58]:

$$I_p = \sum_{j=1}^n x_{ij}^1 \quad (1)$$

де  $x_{ij}^1$  – фактичне значення  $j$ -го ( $j = \overline{1, n}$ ) показника ефективності реформ євроінтеграційного спрямування в  $i$ -му регіоні.

Використовуючи метод сум, слід пам'ятати про його основні недоліки. Зокрема, верхня межа шкали вимірювання матиме межу більшу, ніж 1, що унеможливить визначення еталонного показника. Крім того, даний спосіб обчислення передбачає, що внесок усіх показників, обраних для обчислення  $I_p$ , слід вважати рівнозначним

Потрібно також враховувати той факт, що набуття одним із показників, що впливають на євроінтеграційний поступ регіону нульового значення, при використанні таких математичних формул, як добуток, середнє геометричне, середнє геометричне зважене, призведе до отримання нульового значення інтегрального показника.

Виходячи із викладеного, слід зупинитися на способі обчислення  $I_p$ , який:

- дозволяє перейти до шкали з діапазоном від -1 до 1 або від 0 до 1, оскільки вона обмежує максимальний рівень євроінтеграційного поступу регіону за певний період, що дозволяє використовувати його в якості еталону для визначення позицій одного регіону порівняно з іншими регіонами України. У такому разі виключаються такі методи як середнє геометричне, середнє геометричне зважене, оскільки інтегральний показник євроінтеграційного поступу буде набувати значення менше, ніж 0,5, або менше, ніж -0,5. Взагалі унеможливлється обчислення за методом середнього геометричного, якщо значення нормованих часткових коефіцієнтів буде коливатися в інтервалі [-1; 1].

- передбачає можливість використання вагових коефіцієнтів, що відображають міру впливу кожної компоненти, що відображає результативність досягнення основних цілей економічної інтеграції з ЄС у регіональному вимірі;

- дозволяє проводити обчислення  $I_p$  навіть у разі набуття одним із його компонентних показників нульового значення.

З огляду на все вищесказане, найбільш доцільним вважаємо використання для розрахунку індексу євроінтеграційного поступу середнього арифметичного зваженого.

Оскільки предметом цього дослідження є оцінка стану та динаміки економічних реформ євроінтеграційного спрямування регіонів, для розрахунку  $I_p$  потрібно відібрати ряд показників, котрі відповідно до Угоди про асоціацію між Україною та ЄС можна об'єднати у два основні напрями:

I. Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею;

II. Економічне та галузеве співробітництво.

Кожен з них включатиме відповідні блоки показників, котрі відображають пріоритетні напрями реформ (рис. 1).

Тоді у загальному вигляді формула для розрахунку індексу євроінтеграційного поступу набуває вигляду:

$$I_p = \frac{N_t * wt + N_e * we}{2} \quad (2)$$

де  $I_p$  – індекс євроінтеграційного економічного поступу регіону;

$N_t$  – показник, що характеризує напрям реформ “торгівля і питання, пов'язані з торгівлею”;

$N_e$  – показник, що характеризує напрям реформ “економічне та галузеве співробітництво”;

$wt$ ,  $we$  – ваги напрямів. Для присвоєння вагових коефіцієнтів пропонується використовувати експертний метод.

Зрозуміло, що розраховувати інтегральний показник можна лише у тому випадку, коли значення кожного з первинних показників будуть приведені до однакової розмірності. Для цього необхідно провести їх нормалізацію. Серед методів нормалізації нами було обрано метод Min-Max, котрий дозволяє уникнути спотворюючого впливу екстремально великих значень і приводить всі дані до одного діапазону в межах 0 та 1. Цей метод, хоча і дещо ускладнює процес розрахунку в динаміці, але водночас дозволяє більш адекватно відобразити амплітуду коливання відповідних величин. Крім того, метод Min-Max дозволяє краще перевести дані у тих випадках, коли значення статистичних даних знаходяться близько один до одного по областях. Для нормування показників-стимуляторів слід використовувати формулу (3), а для показників-дестимуляторів, використовувати формулу (4).

$$y_{ij} = \frac{x_{ij} - x_{i \min}}{x_{i \max} - x_{i \min}} \quad (3)$$

де  $y_{ij}$  – безрозмірне (нормалізоване) значення  $i$ -го статистичного показника в  $j$ -му регіоні;

$x_{ij}$  – значення  $i$ -го статистичного показника в  $j$ -му регіоні;

$x_{\max}$  та  $x_{\min}$  – максимальне та мінімальне значення  $i$ -го статистичного показника [3, с.58].

$$y_{ij} = \frac{x_{i \max} - x_{ij}}{x_{i \max} - x_{i \min}} \quad (4)$$

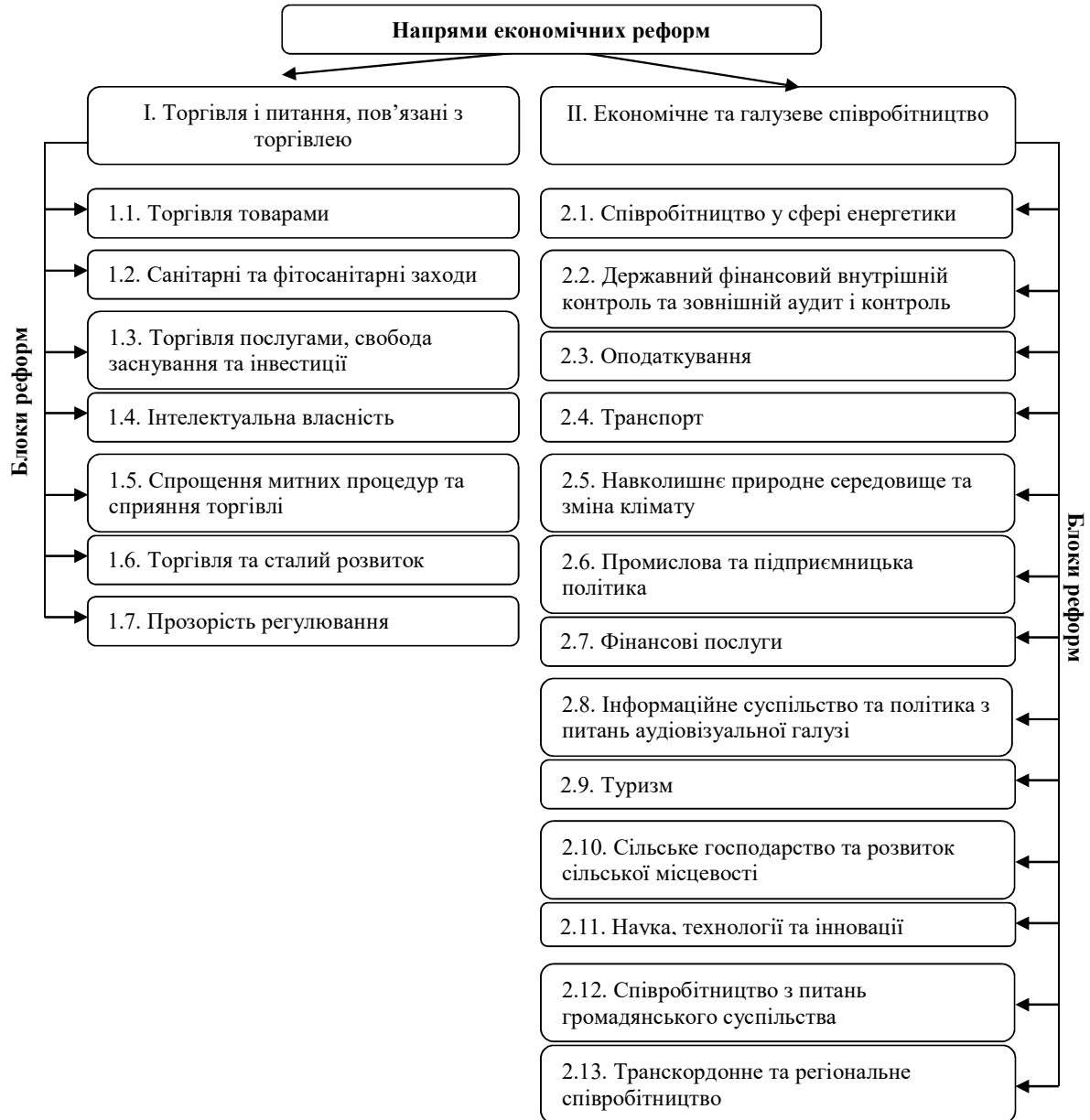


Рис. 1. Напрями економічних реформ, що визначені Угодою про асоціацію між Україною та ЄС [1]

Проведене дослідження дозволило обрати інструментарій, що може бути використаний для вимірювання ефективності економічних реформ у контексті європейської інтеграції у регіонах України. Обґрунтовано, що для використання інтегрального показника  $I_p$  доцільно використовувати метод середнього арифметичного зваженого, який дозволяє визначити позиції одного регіону порівняно з іншими регіонами України у напрямку реалізації прогресивних зрушень за вектором європейської інтеграції. Перспективним напрямом подальших досліджень є вибір та обґрунтування системи статистичних індикаторів, що дозволяють охарактеризувати економічну результативність реформування у межах двох основних напрямів: торгівля і питання, пов'язані з торгівлею; економічне та галузеве співробітництво

#### Список використаних джерел:

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони від 27.06.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984\\_011/paran2820#n2820](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984_011/paran2820#n2820)
2. Порядок денний асоціації між Україною та ЄС для підготовки та сприяння імплементації Угоди про асоціацію від 16.03.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article%3fshowHidden=1&art\\_id=243281941&cat\\_id=223345338&ctime=1266423569791](http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article%3fshowHidden=1&art_id=243281941&cat_id=223345338&ctime=1266423569791)
3. Приймак В.І. Математичні методи економічного аналізу / В.І. Приймак – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 296 с.

**Дідовець М. В.**, студентка 3 курсу, група А-131,  
факультет життєдіяльності природокористування і туризму  
Науковий керівник: **Черствий С. М.**, к.с - х.н; доцент  
*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

### Вплив попередника на урожай картоплі та родючість ґрунту

Властивості ґрунтів, навіть найбільш родючих таких як чорноземи, багато в чому не відповідають потребам культурних рослин, особливо їх високоврожайних сортів. Тому, створення необхідних умов для росту і розвитку сільськогосподарських культур, раціональне використання і захист землі, збереження та підвищення родючості ґрунту є основним завданням на усіх етапах розвитку землеробства.

У системі агрохімічних заходів такого цілеспрямованого впливу на ґрунт провідною ланкою є сівозмінна.

Враховуючи біологічні особливості і здатність польових культур не тільки використовувати, але й активно відновлювати родючість ґрунту, сівозмінна істотно впливає на такі фактори родючості, як накопичення поживних речовин і вологи, гумусу, біологічний режим, фізичні властивості та на швидкість детоксикації шкідливих речовин, що надходять в ґрунт при його використанні.

Крім того, як вказує Зубенко В.Ф. та інші [1985], сівозмінна зумовлює агрономічну стратегію підвищення продуктивності ґрунту і врожайності сільськогосподарських культур, визначає та взаємозв'язує в єдиний комплекс усі ланки системи землеробства. Від спеціалізації сівозміни, складу і чергування культур залежить система удобрення, обробітку ґрунту та інших агрозаходів.

Здатність ґрунту створювати необхідні умови для розвитку сільськогосподарських культур та формування високих врожаїв нерозривно пов'язана із запасами в ньому органічної речовини. Гумус зумовлює сприятливий, поживний, водно – повітряний, тепловий і біологічний режими, структурність ґрунтів, нагромадження фізіологічно активних речовин. [Тюрин І.В. 1937].

Багаті на гумус ґрунти відрізняються більшою сталістю врожаїв. Вирощувані на них сільськогосподарські культури стійкі проти хвороб та несприятливих факторів зовнішнього середовища і забезпечують продукцію вищої якості.

Статистичний аналіз результатів дослідів Тимірязівської академії за 60 – річний період [Ликов О.М. 1982]. показав, що відносні і абсолютні коливання врожайності як зернових, круп'яних, так і просапних культур на дерново – підзолистих ґрунтах з більшим вмістом гумусу були значно менші, ніж на слабогумусованих відмінах.

У дослідях на чорноземі вилугуваному малогумусному Носівської дослідної станції врожайність цукрових буряків у найбільш посушливому 1975 році знизилась порівняно з урожайністю у звичайні роки на систематично угноюваних ділянках на 2%, не удобрюваних на 40%, а на мінеральному фоні (НРК) – на 57%.

Збагачення ґрунту на органічні речовини підвищує його пластичність, сприяє більш ранньому настанню фізичної стиглості і дає можливість скоротити тривалість польових робіт, особливо у весняний період.



Основним джерелом нагромадження органічної речовини в ґрунті, який обробляється, є культура польових рослин, їх кореневі і пожнивні рештки. З рослинними рештками, як зазначає Ликов О.М. [1982]. у типових польових сівозмінах надходить в ґрунт більше органічних речовин, ніж з органічними добривами.

За даними Зубенко В.Ф. та ін. [1982] сільськогосподарські культури за здатністю нагромаджувати рештки поділяються на три основні групи:

1. Багаторічні трави, які нагромаджують кореневих і післяякісних решток 50 – 80 ц/га, що у 1,3 – 1,5 разів більше сформованого врожаю.
2. Озимі жито і пшениця залишають рослинних решток 40 – 50 ц/га, що дорівнює врожаю.
3. Ярі культури нагромаджують 20 – 40 ц/га і менше. Серед них найменше залишають органічної маси кукурудза, картопля, коренеплоди.

Кількість рослинних решток під окремими культурами в певній мірі залежить від попередника. В міру насичення сівозміни просапними культурами і відповідного скорочення площі посіву багаторічних трав і зернових, кількість рослинних решток помітно зменшується.

Позитивний вплив сільськогосподарських культур на родючість ґрунту визначається не тільки кількістю, а й якістю рослинних решток, зокрема вмістом азоту на який значно багатші рештки бобових культур. Надходження з рослинними рештками бобових трав великої кількості багатого азотом свіжого органічного матеріалу забезпечує підвищення біологічного потенціалу ґрунту, посилює в ньому процеси перетворення органічної речовини і формування гумусу.

Тому, сівозміни з 20% і більше бобових трав забезпечують стабілізацію запасів гумусу в ґрунті. Рештки бобових культур містять 2 – 2,5% і більше азоту, тоді як рештки злакових – 0,5 – 1,5%. У перерахунку на гектар посіву, як вказує Геллер І.А., Барштейн Л.А. [1985]. з рештками багаторічних трав, зокрема конюшини, в ґрунті залишається від 90 до 200 кг азоту, люпину – 70, озимих пшениці і жита – 55,3, з рештками кукурудзи і картоплі – 20 – 40 кг.

В зв'язку з чим при вирощуванні картоплі необхідно підбирати такі попередники, які максимально можуть забезпечити рослини елементами живлення, завдяки накопиченню рослинних післяжнивних решток, що дасть можливість значно збільшити вміст органічної речовини і створити необхідні водно – фізичні властивості ґрунту для росту і розвитку картоплі.

Деякі дослідники Бакун А.І., Любинецький М.М. [1977]. вказують на невибагливість картоплі до попередника і при внесенні достатньої кількості органічних і мінеральних добрив можна одержати високі врожаї при розміщенні після озимого жита і пшениці. Однак, при цьому зауважують, що останні повинні бути розміщені по зайнятим паром. Наприклад, при внесенні 30 т/га гною і  $N_{60}P_{40}K_{60}$  і при вирощуванні картоплі після пшениці в ланці з люпином на зелене добриво був отриманий урожай картоплі 220 ц/га, за таких же умов при вирощуванні люпину на силос – 218, люпин на зерно – 212, конюшина на один укіс – 212, кукурудза на силос – 203 ц/га.

За даними Якушкіна І.В. [1953]. урожай картоплі значно залежить від попередника. Так, при вирощуванні картоплі по картоплі урожай склав 155 ц/га, по просу – 165, по гороху, квасолі – 177, по конюшині – 190 ц/га.

Даними науки і виробничою практикою доведено, що кращими попередниками для картоплі на легких дерново – підзолистих ґрунтах, які переважають в зоні Полісся Чернігівської області, є люпин і багаторічні трави. Слід відзначити, що люпин у сівозміні можна вводити проміжною культурою, використовуючи його на зелене добриво. При врожаї зеленої маси люпину 300 ц/га, його удобрювальна дія може бути еквівалентною 30 – 35 т на гектар напівперепрілого гною. Крім того, скорочуються витрати на перевезення гною майже на 950 грн. на гектар. Витрати на вирощування зеленого добрива не перевищують 270 грн. на гектар [Гриник І.В., Бардаков А.Г. 2004].

Таким чином, використання люпину в якості попередника і сидеративної культури доцільно і економічно вигідно.

#### Список використаних джерел:

1. Зубенко В.Ф. та ін. / В кн. Сівозміни – основа інтенсифікації землеробства. – К.: Урожай., 1985. – 295с.
2. Тюрин І.В. Органическое вещество почвы и его роль в почвообразовании и плодородии. / В кн. Учение о почвенном гумусе. – М – Л.: Госиздат. 1937 с. 29 – 36.
3. Ликов І.В. Воспроизводство плодородия почвы в нечерноземной зоне. – М.: Россельхозиздат., 1982. - 142с.
4. Зубенко В.Ф., Якименко В.М. та ін. Вплив прийомів агротехніки на кількість органічних решток сільськогосподарських культур. – Вісн. с. – г. наук. 1981. №1. с. 6 – 10.
5. Геллер І.А., Барштейн Л.А. та ін. Сівозміна і ґрунтовода. / В кн. Сівозміна – основа інтенсифікації землеробства. – К.: Урожай., 1985. – с. 39 – 46.
6. Бакун А.І., Любинецький М.М. Вплив структури посівної площі і добрив на врожай с. – г. культур та продуктивність сівозміни Чернігівського Полісся. – Землеробство, вип. 46. – К.: Урожай., 1977. – с. 19 – 23.
7. Якушкин І.В. Растениеводство. – М.: Госиздат с. – х. литературы., 1953. – с. 232 – 282.

**Dolhunin M. Y.**, fourth-year student, group EII-12, faculty of economics  
Scientific Advisor: assistant lecturer Liashchenko O.V.  
*Kharkiv Institute of Trade and Economics*  
*Kyiv National University of Trade and Economics (Kharkiv, Ukraine)*  
**The global information technology and economies**  
e-mail: kafedra.fl@yandex.ua

### **The global information technology and economies**

The information technology (IT) industry has become one of the most robust industries in the world. IT, more than any other industry or economic facet, has an increased productivity, particularly in the developed world, and therefore is a key driver of global economic growth. Economies of scale and insatiable demand from both consumers and enterprises characterize this rapidly growing sector.

Both software development and the hardware involved in the IT industry include everything from computer systems, to the design, implementation, study and development of IT and management systems.

Owing to its easy accessibility and the wide range of IT products available, the demand for IT services has increased substantially over the years. The IT sector has emerged as a major global source of both growth and employment.

The IT industry can serve as a medium of e-governance, as it assures easy accessibility to information. The use of information technology in the service sector improves operational efficiency and adds to transparency. It also serves as a medium of skill formation.

- Economies of scale for the information technology industry are high. The marginal cost of each unit of additional software or hardware is insignificant compared to the value addition that results from it.
- Unlike other common industries, the IT industry is knowledge-based.
- Efficient utilization of skilled labor forces in the IT sector can help an economy achieve a rapid pace of economic growth.
- The IT industry helps many other sectors in the growth process of the economy including the services and manufacturing sectors.

Technological innovation and Information Communication Technologies (ICTs) represent a way for developing world nations to foster economic development, improve levels of education and training, as well as address gender issues within society.

With a record coverage of 144 economies, the report remains one of the most comprehensive and authoritative assessments of the impact of ICT on competitiveness of nations and the well-being of their citizens. To measure this, the NRI assesses the preparedness of an economy to fully leverage ICT in terms of:

- 1) ICT infrastructure, cost of access and the presence of the necessary skills to ensure an optimal use;
- 2) Uptake and use of ICT among governments, business and individuals;
- 3) Business and innovation environment, and the political and regulatory framework;
- 4) Economic and social impacts accruing from ICT.

Entrepreneurship is crucial for economic development around the world. Analysis from the World Bank in 2011 indicates that small businesses create a disproportionate share of new jobs. They generate new ideas, new business models, and new ways of selling goods and services.

Wireless technology and ICT infrastructure development is also vital for entrepreneurship and small business development. In many emerging nations, it is a major challenge to gain access to capital and market information. Developing nations specifically do not have functioning infrastructure or much in the way of financial resources.

In sub-Saharan Africa, for example, approximately 29% of roads are paved, barely a quarter of the population has access to electricity, and there are fewer than three landlines available per 100 people. In Indonesia, 75% of the country has household incomes below \$2.50 per day. The combination of poor infrastructure and poverty makes it difficult for entrepreneurs to access financial resources and information.

Below is an example of how a basic form of technology – such as a simple mobile phone – has been proved to assist people to communicate with one another, access market information, sell products across geographic areas, reach new consumers, enter mobile payment systems, reduce fraud and crime, and empower women and the disadvantaged.

The Self-Employed Women's Association (Sewa) in India includes 1.1 million workers who pool their resources to improve their bargaining power. The organisation sends agricultural workers daily SMSs on commodity prices so farmers can determine the best places to sell their products. Those participating say they have been able to market fruits and vegetables over wider areas, and thereby earn higher incomes.

The Ethiopia Commodity Exchange Program (ECEP) has helped entrepreneurs expand their markets. Before 2008, 95% of farmers sold their products in local markets and were not able to access other areas.

Transaction costs were high and they had problems getting fair prices due to the lack of market competition. With the advent of the ECEP, agricultural producers gained access to external buyers and were able to negotiate better prices. This boosted their incomes and improved the quality of food products.

The India-based Hand in Hand Partnership (HIHP) enables women to use mobile devices to launch businesses in the technology area. It provides mentorship, training, credit, and technical support.

In Kenya, the Farmers Helpful Network (FHN) gives agricultural producers access to the latest research through their mobile phones. Farmers can ask questions of experts concerning crop rotation, artificial insemination, and crop insurance. This helps them improve their agricultural production and marketing, and increase their overall income.

Access to mobile technology is particularly important for females because there are 300 million fewer women globally than men who own mobile devices. Overall, there is a 21% gender gap in owning a phone worldwide, but this number rises to 23% in Africa, 24% in the Middle East, and 37% in Asia.

Wireless communications also plays an important role in education and training. In Indonesia, the Global Ready eTraining Center program has trained over 1000 students in technology services. Those enrolled get vouchers for a three-month program. More than 95% of the individuals enrolled completed the class, and 75% said the course increased their income as a result of the skills acquired in the program.

A survey undertaken by the United Nations Development Programme (UNDP) found that 55% of women around the world earned additional income due to owning a mobile phone, and 41% increased their income and professional opportunities.

Mobile payment systems represent a way to reduce the cost of financial transactions and thereby help entrepreneurs. If people can transfer funds quickly and efficiently, it becomes easier for small and medium-sized businesses to sell their products. This improves the efficiency of the marketplace and removes barriers to growth.

Reducing “friction” is very important in African, Asian, and Latin American financial markets because barriers to financial transactions remain quite high. Only 30% of those who live in developing African nations have bank accounts.

In short, mobile technology offers extensive help on various forms of social and economic development. Wireless communications broaden access to information, improve capital access, overcome geographic limitations, and expand market access.

With mobile phones and tablets proliferating at a significant rate, these communications tools enable women, in this case the disadvantaged, and other individuals to access a broader range of investors, suppliers, and customers. Combined with social media platforms, people can extend their reach through mobile devices and pool resources in meaningful ways.

There had been some initial concerns about the risk, in some developed economies, that (ICT)s could accelerate the delocalization of certain economic activities toward developing countries. But the benefits of ICTs are now widely recognized everywhere as an important source of efficiency for companies that will allow them to optimize their production function and liberalize resources toward other productive investments. Moreover, ICTs are also increasingly recognized as a key source of innovation that can generate increased economic growth and new sources of high-value-added jobs. This ability to innovate is essential in the current information revolution that is transforming economic and social transactions in our societies.

Despite efforts in the past decade to improve ICT infrastructure in developing economies, there remains a new digital divide in how countries harness ICT to deliver competitiveness and well-being that national policies in some developing economies are failing to translate ICT investment into tangible benefits in terms of competitiveness, development and employment. This is in addition to the profound digital divide that already exists between advanced and developing economies in access to digital infrastructure and content.

ICT’s role in supporting economic growth and the creation of high-quality jobs has never come under such scrutiny. Despite initial concerns that ICT would hasten the deployment of resources towards developing countries, the benefits of ICT are now widely recognized as an important way for companies and economies to optimize productivity, free up resources and boost innovation and job creation.

Against this backdrop, countries need tools to measure and track progress and the report has become the most comprehensive and respected international assessment, providing policy-makers, business leaders and civil society at large with a useful tool for designing national strategies for increased networked readiness and for benchmarking their country’s performance against other relevant comparators economies that fail to implement comprehensive national broadband strategies risk losing ground in global competitiveness and may fall behind in the delivery of societal benefits from ICTs. Plans that incorporate both supply and demand-side measures offer countries the best opportunity to advance broadband adoption.

Over time, the series has become one of the most respected studies of its kind. It is extensively used by policymakers and relevant stakeholders as a unique tool to identify strengths on which to build and weaknesses that need to be addressed by national strategies for enhanced networked readiness.

**Жук Д.А.**, старший преподаватель  
*Белорусский государственный технологический университет (г. Минск, Беларусь)*  
**Новицкая Н. В.**, магистр  
*Белорусский государственный университет (г. Минск, Беларусь)*  
e-mail: dmitriyzh@tut.by

### **Методы монетизации некоммерческих сайтов**

Монетизация – это многозначный термин, который имеет различные определения в зависимости от области анализа. Например, в макроэкономике, монетизация экономики – это показатель, показывающий отношение среднегодового значения агрегата денежной массы M2 к номинальному ВВП страны [1]. У термина монетизация есть и другие значения. Монетизация экономики - характеристика системы национальной экономики, которая отражает её насыщенность ликвидными активами, когда уровень монетизации определяется развитием финансовой системы и экономики в целом. Также монетизация экономики определяет свободу движения капитала [2]. В государственных финансах монетизация дефицита – это меры по покрытию дефицита государственного бюджета денежными средствами.

В интернет-маркетинге монетизация - это извлечение прибыли за счет введения платных услуг, показа рекламы, размещения ссылок и т. п. Сайт рассматривается как источник дохода, причем главной целью является максимально возможная отдача от интернет проекта.

Монетизация особенно актуальна и выгодна для некоммерческих сайтов с высокой посещаемостью, например, для новостных порталов, сайтов СМИ. Чем больше посещаемость, входящий трафик, тем больше вероятность получить хорошую прибыль. Поэтому любой монетизации, как правило, предшествует продвижение и раскрутка ресурса. Причем, продвижение сайта должно быть качественным, белым, ориентированным на людей. Только в этом случае на сайт придет качественный трафик и заинтересованные посетители, которые и станут основой заработка на сайте [3].

Под некоммерческим сайтом следует понимать сайт, представляющий информацию по какой-либо конкретной тематике, который, как правило, вырастает из домашней страницы в хорошо продуманный, грамотно выполненный и регулярно обновляемый развлекательный портал, музыкальный сайт или специализированный проект, и не предусматривающий прямую продажу товара или услуги.

Методы монетизации можно разделить на 2 основные группы:

1. Реклама.
2. Платный доступ и услуги.

*1. Методы монетизации, основанные на рекламе:*

*1.1. Продажа ссылок.*

Данный способ является одним из наиболее часто применяемых, так как для SEO-оптимизации нужны внешние ссылки с устойчивым спросом. Однако злоупотреблять данным способом не стоит, особенно в начале «жизни» сайта, когда он обладает практически нулевыми показателями, так как существует значительный риск попадания сайта под систему фильтров Яндекса и Гугла.

Для торговли ссылками как нельзя лучше подходят ссылочные биржи. Схема монетизации такова: регистрация и проверка сайта → размещение на страницах кода биржи → появление ссылок в этих блоках, то есть место на площадке постепенно выкупается. [3]

Однако не все так просто, так как биржи выдвигают ряд различных требований к сайтам, готовым выступить в роли «доноров». У каждой биржи свои критерии, но для подавляющего большинства из них можно сформулировать общие требования:

- страницы сайта должны быть в индексе поисковых систем;
- контент не должен противоречить действующему законодательству;
- ряд требований технического характера (отсутствие тегов noindex и nofollow, клоакинга и других способов скрытия для устанавливаемых ссылок и т.д.).

Очевидно, что если сайт будет соответствовать лишь минимальным требованиям, то и доход будет небольшим. Стоимость ссылки всегда зависит от того, какой вес она может передать, а это зависит от общего уровня качества ресурса. Отсюда можно сделать простой вывод – чем качественнее сайт, чем выше его показатели тИЦ (тематический индекс цитирования по Яндексу) и PR (важность страницы по Google), тем больший с него можно получить доход.

Помимо высокого риска попадания под фильтр этот метод имеет еще один существенный минус: ссылка размещается сроком на месяц и потом может быть удалена, что снизит посещаемость сайта.

Однако оплата за размещение ссылок поступает каждый месяц, что, безусловно, является плюсом. Одна из лучших бирж для торговли ссылками – GoGetLinks.net. Sape – самая крупная биржа в рунете, к продаже ссылок допускаются практически все сайты. Для качественных ресурсов лучше подойдет

TrustLink – ручная модерация при приеме обеспечивает отсутствие демпинга со стороны некачественных сайтов (то есть качественный сайт может заработать на продаже ссылок больше), еще одно преимущество – максимально быстрый выкуп всех рекламных мест (максимальный уровень заработка достигается быстрее).

Биржи по продаже ссылок делятся на два основных типа – «классические» биржи ссылок, где за каждую ссылку вы получаете ежемесячную оплату и биржи «вечных» ссылок, которые стали популярны позже. За размещение «вечной» ссылки на своём сайте оплату вы получите всего один раз, но должны будете сохранять эту ссылку всё время. [4]

Минусом данного метода является отключение ссылок Яндексом для ранжирования коммерческих запросов. Данный подход, вероятно, будет применяться Гуглом, а также совместно Гуглом и Яндексом в отношении некоммерческих сайтов.

### *1.2. Продажа статей.*

В данном случае происходит продажа площадки сайта не под ссылки, а под готовые уникальные статьи, содержащие в себе ссылки на внешние ресурсы.

Схема монетизации проста: вы регистрируетесь на одной из бирж, лидер в этой области – биржа MiraLinks, которая позволяет разместить статьи с прямыми ссылками на качественных площадках навсегда и считается одним из самых качественных статейных сервисов в Рунете. Miralinks позволяет устанавливать ограничения на количество ссылок в статье, так что ты можешь сам регулировать число исходящих ссылок на каждой странице своего сайта. Размещение статей – это способ заработка, который помимо прибыли помогает пополнять сайт свежим уникальным контентом, который прошел проверку у модераторов Miralinks, а значит является достаточно качественным для размещения. [5]

Как и в случае с продажей ссылок, чем более высокие тИЦ, PR и другие показатели, тем большую цену можно предложить за размещение статьи. Недостаток данной схемы в том, что статья размещается 1 раз и оплата за размещение, соответственно, также будет разовой.

Однако данный способ монетизации обладает и значительными преимуществами:

- статья размещается 1 раз и не удаляется, соответственно ее ссылки будут постоянно работать на сайт и приносить новых посетителей;
- размещение уникальных статей позволяет качественно обновлять контент сайта и повышать его показатели;
- способ позволяет не только монетизировать сайт, но и способствует его продвижению.

### *1.3. Контекстная реклама*

Схема монетизации за счет контекстной рекламы следующая: после установки на страницах сайта кода контекстных блоков рекламная система будет сама подбирать объявления, релевантные тематике сайта, его конкретным страницам, ориентируясь на определенные ключевые слова. Доход формируется за общее количество кликов по объявлению.

Взаимодействие между рекламодателями и рекламными площадками осуществляют специальные системы контекстной рекламы. В них рекламодатели размещают свои объявления, указывая для них ключевые слова и стоимость перехода, а желающие разместить рекламу на своих страницах регистрируют свои сайты, как рекламные площадки. Оплата рекламодателей за показ объявления и переходы на их сайты распределяется между системой и владельцем рекламной площадки [6].

Все серьезные системы контекстной рекламы предоставляют возможность отказаться от размещения конкретных объявлений путем «забанивания», в результате, они не будут показываться на вашем сайте. Наиболее популярные системы контекстной рекламы – Яндекс.Директ и Google AdSense, владельцу сайта имеет смысл остановить выбор именно на одной из них. Как правило, есть много вариантов оформления и блок можно настроить таким образом, чтобы он органично вписывался в общий дизайн страницы.

Однако с монетизацией на контекстной рекламе есть свои сложности. Требования к сайту, размещающему блоки рекламы на своих страницах, относительно жесткие: ресурс обязательно должен быть для людей и иметь постоянный трафик (его нижний предел зависит от конкретного сервиса). Ведь если на сайте не будет посетителей, то и контекстная реклама не будет приносить доход, так как он напрямую зависит от количества показов и кликов.

Плюсы Яндекс Директа - в коммерческих тематиках, имеет самую большую цену за клик и отличные возможности для настройки внешнего вида транслирующихся объявлений. Система контекстной рекламы AdSense от Google имеет меньшую цену клика, в сравнении с Яндексом, но блок с рекламными объявлениями вы сможете добавить к себе на сайт, имея небольшую посещаемость, около 50 уникальных посетителей в сутки, в то время как Яндекс требует в несколько раз больше.

### *1.4. Баннерная реклама*

Доход от размещения баннеров - один из самых распространенных методов монетизации сайта в сети интернет. Его с полной уверенностью можно назвать и старейшим - первые баннеры появились с появлением первых сайтов, когда не было ни флеш-технологий, ни текстовой контекстной рекламы [7].

Существует две принципиальных схемы монетизации сайта с помощью баннерной рекламы: оплата за клики или показы рекламных объявлений. Очевидно, что в первом случае среди всей аудитории вашего сайта должно быть как можно больше целевых посетителей, заинтересованных в рекламируемом сайте. Во втором случае важнее не качество аудитории, а ее количество. Если же на вашем сайте размещена интересная информация, ориентированная на широкий круг «разношерстной» публики, из которой трудно выделить какую-либо целевую группу, то лучше остановится на рекламе произвольной тематики и схеме оплаты за показы.

Существуют различные баннерообменные сети, например такие как bannersland.net, BBN.by, RLE.ru, bannerka.ua, а также системы для заработка на размещении баннеров. Среди них, самые популярные – Ротобан, wizardbaner и bodiclick.

Процесс покупки и продажи в таких сервисах обычно автоматизирован, что существенно упрощает работу.

#### *1.5. Тизеры.*

Очень популярный вид монетизации, похожий на блоки контекстной рекламы. Тизер – это рекламная картинка с текстом. Для некоммерческих сайтов, этот вид заработка приносит доход значительно больший, в сравнении даже с контекстом. Особой популярностью здесь пользуются – teasernet и rauslick.

Схема монетизации с помощью тизерной рекламы: рекламодатели размещают объявления на тизерах → на сайте размещается код, который воспроизводит тизерные объявления → посетители сайта переходят по тизеру → собственник сайта получает денежную компенсацию. При высоком количестве переходов и правильно настроенных блоках, тизерный трафик может приносить весомый доход [8].

Важными факторами монетизации интернет-проектов считается посещаемость, число показов каждого тизера и общее количество блоков на площадке.

#### *1.6. Рекламная строка.*

Рекламная строка часто используется в верхней части сайта. В сравнении с баннерами, такая реклама ещё не надоела пользователям сети интернет, и именно поэтому у неё высокий CTR по показам (отношение кликов к показам). Для заработка в этом направлении популярна система – polix.

#### *1.7. Партнерские программы.*

Схема монетизации сайта за счет партнерских программ имеет следующий вид: выбирается партнерская программа, которая подходит по теме сайта → регистрация в программе, получение партнерского кода баннера или текстовой ссылки, который необходимо разместить на сайте → начисление фиксированной суммы или процента от продаж при покупке у партнера → после накопления определенной суммы получение денег различными способами [9].

Партнерскую программу для своего сайта стоит подбирать соответствующей тематики, чтобы вашим посетителям была интересна эта информация. Партнерские ссылки важно оформлять правильно, посетителю должно быть интересно, кликнуть на них. В случае выбора этого вида монетизации сайта следует понимать, что только достаточный поток целевых посетителей сможет обеспечить хороший заработок. Чтобы метод работал, у сайта должен быть высокий уровень доверия пользователей – как правило это требует времени и связано с довольно трудоемкой маркетинговой работой.

#### *1.8. Привлечение рекламодателей напрямую.*

Обычно этот способ монетизации используется в том случае, когда сайт достаточно популярен и обладает высокой регулярной посещаемостью. Для поиска потенциальных клиентов создается страница – «Реклама на сайте», также размещаются объявления на тематических форумах и сообществах. Когда созданный вами сайт будет пользоваться большой популярностью среди пользователей, рекламодатели будут сами находить сайт.

### *2. Методы монетизации, основанные на платном доступе и услугах:*

#### *2.1. Платный доступ.*

Если на сайте размещены настолько полезные сервисы или интересная информация, что посетители готовы платить за доступ к ним, то можно попробовать заработать на этом. Естественно, что люди будут платить деньги лишь в случае отсутствия бесплатной альтернативы. Например, можно ввести зону ограниченного доступа, содержащую наиболее ценную информацию или ограничить количество материалов, которые пользователь может просмотреть за один день.

На практике минусов больше чем плюсов: во-первых, из некоммерческого ресурса проект сразу становится как минимум полукоммерческим; во-вторых, затрудняется привлечение новых пользователей; в-третьих в итоге возможно уменьшение количества постоянных пользователей в связи с их оттоком на альтернативные сайты, где аналогичный контент предлагается бесплатно. В любом случае, платный доступ в сети делает ресурс менее конкурентным. Тем не менее, его можно использовать, например предоставлять доступ за деньги к эксклюзивным фотоматериалам или электронной библиотеке.

#### *2.2. Платные услуги.*

В качестве альтернативы платному доступу пользователям предлагаются платные услуги, перечень которых зависит от специфики ресурса. Например, на сайте размещён каталог общественных организаций региона со ссылками на их сайты. Это размещение может быть платным. Однако пользователи могут отказаться платить.

Платные услуги должны быть дополнением к бесплатным сервисам. Перевод бесплатных услуг в разряд платных приведет к оттоку пользователей и низкому финансовому результату. Платные услуги должны быть лучше и качественнее, чем бесплатные. Иначе вовсе нету смысла их вводить.

### *2.3. Сбор пожертвований.*

Одним из самых простых с точки зрения реализации считается сбор пожертвований, когда посетителям сайта предлагается поспособствовать развитию ресурса путем перевода его создателям некую сумму денег через сторонний сервис. В зависимости от наполнения сайта и его аудитории можно собирать суммы, достаточные для погашения всех расходов. Подобный метод используют крупные проекты - «Википедия», Mozilla Foundation. Пожертвования нередко собирают блогеры, пишущие интересные посты. Это может быть интересно для сайтов, которые занимаются благотворительностью, защитой животных, окружающей среды и т.д. Даже достаточно авторитетные в своей среде личности просят иногда финансовой поддержки для реализации своих желаний или идей [10].

Пожертвования можно получать тремя основными способами:

- посредством отправки пользователями SMS-сообщений;
- при помощи какой-либо из платёжных систем;
- используя один из специализированных проектов.

*Рекомендации по выбору метода монетизации сайта:*

- если у сайта довольно высокие показатели PR и ТИЦ, но нет постоянного потока посетителей, то есть смысл остановиться на продаже ссылок;

- если ресурс имеет большую посещаемость, но поисковики его ранжируют недостаточно высоко, то логично выбрать такой способ монетизации, при котором доход зависит от числа показов баннеров или контекстных объявлений;

- если среди всей аудитории сайта доля целевых посетителей высока, то стоит ориентироваться на схемы заработка, зависящие от количества кликов;

- партнерские программы смогут принести доход, если специфика сайта будет точно соответствовать предложению, и будет достаточно целевых посетителей;

Опираясь на перечисленные методы монетизации и рекомендации по их использованию можно выбрать оптимальный метод или их комбинацию.

#### **Список использованных источников:**

1. И.А. Каменецкий. Коэффициент монетизации в условиях многовалютной денежной системы. / Вестник СПбГУ. - Сер. 5, Вып. 1 (№ 5), 2002 г. - С. 53-61.
2. И. Е. Греков, Е. А. Збинякова. Показатели денежного обращения. / Финансы, денежное обращение и кредит: учебное пособие. - Орёл: ОрёлГТУ, 2008. - С. 158-217.
3. Монетизация веб-сайтов в сети Интернет. Как заработать на своем сайте? [Электронный ресурс] / Юзабилити сайта. - Режим доступа: [www.vrange.ru/monetizacija.html](http://www.vrange.ru/monetizacija.html).
4. Как заработать на своём сайте. [Электронный ресурс] / Сайт «Все о WEB дизайне». Режим доступа: <http://wseweb.ru/diz/zarabotat-na-sajte.htm>
5. Монетизация сайта путем размещения статей и ссылок. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://neplankton.ru/monetizatsiya-sajta-putem-...-158>.
6. Монетизация сайта с помощью сервисов размещения контекстной рекламы. [Электронный ресурс] / Каталог онлайн сервисов. - Режим доступа: <http://onservis.ru/zorkabiz-servis-kontekstnoy-reklamy.html>.
7. Заработок на баннерах. [Электронный ресурс] / Сайт о заработке в интернете. - Режим доступа: <http://internetrabota.net/news/read/how-to-earn-on-banners.html>.
8. Выигрышные позиции тизерной рекламы по сравнению с другими видами интернет-рекламы. [Электронный ресурс] / Teasermidia. Эффективная реклама. - Режим доступа: <http://teasermidia.net/ru/index/articles/item/monetizaciya-sajta-s-pomoshtyutizernoj-reklam>
9. Как заработать на сайте. Способы монетизации сайта. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.semonitor.ru/manual/1.4-monetization.html>.
10. Пожертвования как один из способов заработка на сайте. [Электронный ресурс] / Простоблог. Блоги экспертов о финансах. - Режим доступа: [prostoblog.com.ua/lichnye/zarabotok/pozhertvovaniya\\_kak\\_odin\\_iz\\_sposobov.html](http://prostoblog.com.ua/lichnye/zarabotok/pozhertvovaniya_kak_odin_iz_sposobov.html)

**Костирко К. В.**, студентка 4 курсу, група А-121, факультет життєдіяльності,  
природокористування і туризму  
Науковий керівник: **Черствий С.М.**, к.с\г.н., доцент  
*Навчально-науковий інститут економіки  
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*  
e-mail: katty.kostyrko.94@mail.ru

### **Удосконалення технології вирощування кукурудзи на зерно у ДП «Зернятко» с. Жовтневе Менського району**

Прискорене і стає нарощування виробництва зерна є однією із основних проблем АПК. У вирішенні цього завдання важлива роль належить кукурудзі, як одній із найбільш урожайних культур.

Одним із значних резервів підвищення врожайності і валових зборів зерна кукурудзи є використання сучасних технологій вирощування. Вони передбачають комплекс агрозаходів та організаційно – господарських заходів, які відповідають біологічним особливостям культури та диференційовані за зонами. За даними Інституту кукурудзи (Циков В.С.1994) в середньому за шість років (1988- 1993) середня урожайність зерна кукурудзи від застосування інтенсивних технологій становила 54,8 ц/га. Однак - урожайність в цілому по Україні не відповідає потенційним можливостям культури і технології.

Висока забур'яненість посівів є однією із причин, що гальмує подальший ріст урожайності. Втрати зерна від бур'янів становлять 25-30 %. Крім того, не витримуються строки сівби, оптимальна густота стояння рослин, різко скоротилося використання мінеральних добрив, гербіцидів, затгуються строки збирання, які можуть тривати 3-4 місяці. Так, при збиранні на 30-й день витрати зерна досягають 18-22 %. Ось чому в досліджуваному господарстві середній урожай кукурудзи за останні три роки становить 37,0 ц/га.

В зв'язку з чим наукою і виробництвом була зосереджена увага на розробці енергозберігаючих, ґрунтозахисних технологій, прийомів сортової агротехніки, методів і засобів захист від шкідників, хвороб та бур'янів, більш продуктивної техніки. Як зазначає Циков В.С. (1994) за результатами дослідження було виявлено висока ефективність чизельного обробітку.

При чизелюванні заощаджується 10-12 кг палива, експлуатаційні витрати знижуються майже вдвічі, енергоємність-- на 1,4, а затрати- праці на 30 %.Ерозія при цьому обробітку на 30-32 % нижча, ніж при полицевому обробітку. Запаси вологи в ґрунті при чизельному обробітку були вищими на 11-13 % ніж при оранці. В зв'язку з чим і урожай кукурудзи був вищий, особливо при основному внесенні повного добрива в розкид.

Таким чином, чизельний обробіток ґрунту є ефективним агрозаходом, який може бути застосований в досліджуваному господарстві.

Другим організаційним агрозаходом є боротьба з бур'янами. Найбільш поширеним бур'яном у посівах кукурудзи в зоні Полісся є коренепаростковий осот щетинистий. Для повного його знищення необхідно поєднувати агротехнічні та хімічні прийоми боротьби з цим. За даними Віршовки В.Д. та ін.(2004) осіннє застосування гербіциду раундапу (6 л/га) у фазі розетки-стеблювання осоту відбувається максимальне виснаження кореневої системи на глибину 60-90 см. Так, перед збиранням кукурудзи на зерно після озимої пшениці кількість відростаючих парастків осоту була в межах 0,9-1,44 шт. на м<sup>2</sup>.

Ефективність осіннього внесення раундапу значно посилюється, тому що гербіцид пригнічує не тільки осот щетинистий, а і інші бур'яни у фазі сходів. Це дозволяє скоротити два лущення стерні і зберегти від непродуктивних витрат ґрунтову вологу та поживні речовини, а також заощадити паливно-мастильні матеріали, що значно знижує собівартість продукції.

Кукурудза, маючи довгий вегетаційний період для формування високого врожаю, дуже вибаглива до наявності в ґрунті засвоєваних поживних речовин, які вносяться у вигляді органічних і мінеральних добрив. Органічні добрива вносяться під зяблеву оранку. При внесенні навесні їх ефективність погіршується, приріст врожаю від застосування 30 т/га гною складає 4-5 ц/га зерна.

Широке застосування органічних добрив зменшує витрати на придбання мінеральних добрив сприяє підвищенню родючості ґрунту. Однак, беручи до уваги, що в досліджуваному господарстві виробляється недостатня кількість гною із-за різкого зменшення ВРХ виникає необхідність застосування мінеральних добрив. Рекомендовані дози добрив в зоні Полісся такі; N75 P85 K60. При цьому слід мати на увазі ґрунтово-кліматичні умови регіону ДП "Зернятко" та особливості сорту. В зв'язку з чим кращим способом визначення дози НРК буде розрахунковий балансовий метод. Враховуючи родючість



ґрунтів економічні можливості господарства урожай зерна кукурудзи можна планувати на рівні 55,0 ц/га. Для цього потрібно буде внести 409 кг/га аміачної селітри, 322 кг/га суперфосфату та 249 кг/га хлористого калію.

В основне удобрення можна використовувати усі форми фосфорних і калійних добрив. Із фосфорних добрив поряд з внесенням суперфосфату на темно-сірих ґрунтах та чорноземах опідзолених можна застосовувати важкорозчинні форми фосфатів.

У Поліській зоні, де розміщене досліджуване господарство, під зяблеву оранку слід вносити органічні, фосфорні і калійні добрива та частину азотних, переважно в аміачній формі - безводний аміак, аміачна вода. Аміачну селітру доцільніше вносити весною під культивуацію, тому що нітратний азот цього добрива не поглинається колоїдним комплексом і може вимиватися із кореневмісного шару ґрунту (Сайко В.Ф. 2004).

Важливим етапом в управлінні вирощування кукурудзи на зерно є строки сівби. В зоні Полісся вони наступають коли стійка середньодобова температура на глибині загортання насіння (4-5см) складає 6-8 0С, що відповідає погодним умовам третьої декади квітня.

Густота посіву залежить від ґрунтово-кліматичних умов, морфо-біологічних властивостей гібридів, вологозабезпеченості ґрунту, агрофону і складає на період збирання: ранньостиглих 60-100 тис. на га, середньоранніх - 60-80, середньостиглих - 50-70 тис. рослин на гектар. Як зазначає Циков В.С. (1994) рекомендується слідує співвідношення гібридів в зоні Полісся: ранньостиглих - 35%, середньостиглих - 10%, середньоранніх 55%, що забезпечує проведення збирання в оптимальні для кожного гібриду строки, зменшує витрати від вилягання і забезпечує високі врожаї зерна.

Таким чином, удосконалення управління вирощування кукурудзи у ДП "Зернятко" може базуватися на:

1. На застосуванні чизельного обробітку ґрунту, що може забезпечити зниження експлуатаційних витрат в двічі в порівнянні з оранкою.
2. Використання гербіциду раундапу в осінній період для боротьби з осотом щетинистим, що забезпечує високу ефективність гербіциду і дозволяє скоротити два лушення стерні.
3. Використання необхідної кількості мінеральних добрив для одержання врожаю зерна кукурудзи 55,0 ц/га, визначеної балансовий методом.
4. Оптимізація строків посіву кукурудзи згідно з температурним режимом ґрунту.

#### Список використаних джерел:

1. Циков В.С. Інтенсивна технологія вирощування кукурудзи./В кн.: Наукові основи ведення зернового господарства - к.: Урожай- 1994. с.269-282.
2. Сайко В.Ф. Кукурудза на зерно./В кн.: Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Лісостепу України. -- к.:Логос.-2004. с.226-235.
3. Вірвова В.Д., Кормок Р.М., Скачок Л.М. Кукурудза./ В кн.: Наукові основи агропромислового виробництва Чернігівської області. - Чернігів.- 2004 с. 103-110.

**Кузькін Ю.В.**, студент 3 курсу,  
група ЕК-131, обліково-економічний факультет

**Злобіна О.В.**, ст.викладач

*Навчально-науковий інститут економіки  
Чернігівський національний технологічний університет  
e-mail: yurkakuzkin96@ukr.net*

#### **Хмарні технології: концепція та перспективи застосування в бізнесі**

Сучасне суспільство, яке все частіше іменують як «мережеве» та «інформаційне», все більше загострює питання оптимізації процесу обробки і збереження інформації. Переорієнтація сучасної людини на такі цінності як швидкість доступу до інформації й комфорт при переміщенні між містами (континентами) без обтяжливого багажу змушує інженерів та представників ІТ-сфери постійно вдосконалювати технології в сфері інфообігу. Тож, таким варіантом стали так звані «хмарні технології», під якими мається на увазі доступ до сервера або мережі, на яких зберігаються дані та програми і які є доступними за умови підключення до Інтернету.

Термін «хмарні», що прийшов з перекладу англійської назви «cloud technology» – не зовсім вірний. Власне, дослівний переклад слова «cloud» і означає «хмара» (звідси і термін хмарні технології), однак в іншому значенні це ж слово перекладається як «розсіяний, розподілений». Це означає, що хмарні

технології є «розподіленими технологіями», тобто опрацювання даних відбувається з використанням не одного стаціонарного комп'ютера, а розподіляється по комп'ютерах, підключених до Internet [1].

**Фактично, хмарні технології** – це і браузерний інтерфейс поштової скриньки, і можливість створення та редагування офісних документів онлайн, і складні математичні обчислення, для яких потужності одного персонального комп'ютера недостатньо. Якщо коротко, хмарні технології – це такі технології обробки даних, в яких комп'ютерні ресурси надаються інтернет-користувачу як онлайн-сервіси.

Більшістю джерел вказується, що вперше термін «хмарні технології» з'явився у 2008 році. У документах IEEE зазначено, що хмарні технології – це парадигма, яка постійно зберігає для користувача інформацію на інтернет-серверах і лише тимчасово кешується на стороні користувача. Проте, можемо засвідчити й той факт, що поява самої концепції хмарних технологій з'явилася набагато раніше, ще в 1960 році, коли американський учений, фахівець з теорії ЕОМ Джон Маккарті (John McCarthy) висловив припущення, що коли-небудь комп'ютерні обчислення стануть надаватися подібно комунальним послугам.

Хмарні технології покликані надавати обчислювальні потужності, програмне забезпечення, платформи – як послугу (інфраструктура як послуга, платформа як послуга, програмне забезпечення як послуга, дані як послуга, робоче місце як послуга та інші технологічні тенденції, загальним в яких є впевненість, що мережа Інтернет в змозі задовольнити потреби користувачів в обробці даних).

Основні принципи, закладені в концепцію cloud computing, такі:

- користувач вибирає обчислювальні потреби на власний розсуд;
- ресурси об'єднуються в єдиний пул, з можливістю їх оперативного перерозподілу;
- доступ по мережі передачі даних є універсальним;
- послуги можуть надаватися, розширюватися або звужуватися в автоматичному режимі, практично без витрат часу;
- автоматично підраховуються спожиті ресурси.

Серед найбільш відомих сервісів, які входять до числа новітніх хмарних технологій можна назвати такі:

1) SaaS. Цей тип хмарних технологій забезпечує доступ тисячам клієнтам на єдине додаток через браузер. Постачальник розробляє веб-додаток і самостійно управляє ним, надаючи замовникам доступ до програмного забезпечення через Інтернет. Вигода клієнта в тому, що це виключає його початкові вкладення в сервери і дороге програмне забезпечення. Постачальнику ж модель SaaS дозволяє ефективно боротися з неліцензійним використанням програмного забезпечення, оскільки саме програмне забезпечення не потрапляє до кінцевих замовників. Крім того, концепція хмарної технології SaaS, дозволяє зменшити витрати на розгортання та впровадження систем технічної та консультативної підтримки продукту, хоча і не виключає їх повністю.

2) Utility computing. Ця форма хмарних технологій набула нового життя з Amazon.com, Sun, IBM та інших, що пропонують в даний час віртуальні сервери обчислювальних ресурсів за принципом комунальних послуг, доступ до яких клієнт може отримати в будь-який час. Вигода для клієнта в тому, що він платить за обчислювальні ресурси та програми лише тоді, коли вони йому дійсно потрібні. Концепція utility computing (UC) – надання обчислювальних ресурсів за принципом комунальних послуг - дозволяє домогтися недосяжною раніше ефективності.

3) Сервєда розробки як сервіс - інший варіант SaaS. Ця форма хмарних технологій забезпечує середовище розробки як сервіс. Клієнт створює власні додатки, які працюють на інфраструктурі провайдера і доставляються користувачам через Інтернет з серверів провайдера. Як і Legos, ці послуги обмежуються дизайном постачальника і його можливостями, так що клієнт звичайно не отримує повну свободу, але отримує передбачуваність і попередню інтеграцію. Приклад подібного сервісу Salesforce.com, Coghead і новий Google App Engine.

4) MSP (керовані послуги). Одна з найстаріших форм хмарних технологій, включає в себе процес управління кількома взаємопов'язаними програмами. В основному цим сервісом користуються постачальники ІТ, а не кінцеві користувачі. MSP - це управління програмами, такими як, антивірусна служба, електронна пошта або служба моніторингу додатків. Наприклад, послуги з безпеки надаються SecureWorks, IBM і Verizon так-же потрапляють в цю категорію, оскільки надають послуги на основі анти-спаму Postini, нещодавно придбаного Google.

5) Service commerce platforms. Ця послуга гібрид SaaS і MSP, сервіс входить до хмарних технологій та пропонує послуги з центру, з яким користувачі надалі взаємодіють. Даний сервіс найбільш поширений в умовах торгівлі. Дозволяє користувачам, наприклад, замовити квитки для подорожі або секретарські послуги із загальної платформи, яка потім координує надання послуг і цін в допустимих межах заданих користувачем. Працює цей сервіс як автоматизоване бюро обслуговування. Для прикладу можна навести Rearden Commerce і Ariba.

б) Інтернет інтеграція. Інтеграція хмарних послуг в одне ціле. Сьогодні, хмарні технології включають в себе велику кількість ізольованих один від одного хмарних ІТ-послуг, до яких клієнти повинні підключатися окремо. З іншого боку, сучасні ІТ технології просто пронизують підприємство, тому ідея пов'язаних між собою сервісів, запущених на гнучку, інфраструктурі має зрештою зробити кожне підприємство одним з вузлів у великому хмарі. Це звичайно тривалий тренд з далекосяжними наслідками[2].

Отже, судячи з наведеного переліку сервісів можемо сказати, що для бізнесу хмарні технології мають суттєве значення, адже способів їхнього застосування **в бізнесі** можна знайти безліч. Тому, розглянемо найбільш вагомні переваги застосування хмарних технологій у бізнесі. До основних переваг застосування хмарних технологій в бізнесі відносяться:

- не потрібні великі обчислювальні потужності ПК, бо по суті будь-який смартфон, планшет і т.д., при відкритті вікна браузера отримує величезні потенціал;
- відмова стійкості;
- висока швидкість обробки даних;
- економія на покупці софту – всі необхідні програми вже є в сервісі;
- вінчестер бізнесмена не наповнюється – всі дані зберігаються в мережі;
- доступність – хмари доступні всім, з будь-якої точки, де є Інтернет;
- безпека – «хмарні» сервіси мають достатньо високу безпеку при належному її забезпеченні, однак при недбалому ставленні ефект може бути повністю протилежним;
- надійність – надійність «хмар», особливо що знаходяться в спеціально обладнаних центрах обробки даних (ЦОД), дуже висока, оскільки такі ЦОД мають резервні джерела живлення, охорону, професійних працівників, регулярне резервування даних, високу пропускну здатність інтернет-каналу, висока стійкість до DDOS-атакам[3].

До недоліків хмарних технологій можемо віднести такі:

- хмарна послуга надається завжди якоюсь компанією, відповідно, збереження даних користувача залежить від цієї компанії;
- поява хмарних монополістів;
- необхідність для роботи мати постійний доступ до мережі.

Сучасні хмарні технології є прогресивним та перспективним варіантом рішенням для сучасного бізнесу. Перешкод для впровадження хмарних технологій в бізнесові структури майже не існує, а переваги пов'язані з величезним зменшенням витрат та інтенсифікацією розвитку бізнесу. Тим паче, що хмарні технології постійно вдосконалюються, а хмарний провайдер сьогодні намагаються запропонувати споживачеві-бізнесмену високий рівень безпеки даних[4].

#### Список використаних джерел:

1. Волокита А., Мухін В., Стешин В. Специфіка інформаційних систем на основі технології cloud computing [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vcndtu/2011\\_53/29.htm](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vcndtu/2011_53/29.htm).
2. Валентинова Т. Что в действительности представляют собой облачные сервисы [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.hwp.ru/articles/CHto\\_v\\_deystvitelnosti\\_predstavlyayut\\_soboy\\_oblachnie\\_servisi/](http://www.hwp.ru/articles/CHto_v_deystvitelnosti_predstavlyayut_soboy_oblachnie_servisi/)
3. Хмарні обчислення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://uk.wikipedia.org/wiki/Хмарні\\_обчислення](https://uk.wikipedia.org/wiki/Хмарні_обчислення)
4. Юзич М. Хмарні технології в Україні: високий старт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.day.kiev.ua/uk/article/cuspilstvo/hmarni-tehnologiyi-v-ukrayini-vysoky-start>

**Латунова К.Б.**, к. е. н., старший викладач  
кафедри міжнародних економічних відносин  
*ПВНЗ «Інститут сходознавства і міжнародних відносин  
«Харківський колегіум» (м. Харків, Україна)*  
e-mail: kbiv@mail.ru

#### Особливості оцінювання кредитоспроможності корпоративних позичальників банку

В сучасних умовах функціонування вітчизняної економіки, з урахуванням відсутності економічної та політичної стабільності, здійснення кредитування банківським сектором України потребує нових теоретичних та методичних підходів, як до процесу пошуку позичальників, так й до методик визначення класу кредитоспроможності позичальників та здійснення моніторингу і контролю за якістю обслуговування виданих кредитів. Необхідність підвищення ефективності управління індивідуальним кредитним ризиком потребує застосування нових інструментів оцінювання кредитоспроможності позичальників банку, зокрема юридичних осіб.

За даними офіційного сайту Національного банку України [1], починаючи з 01.01.2008 р. й по

сьогодні обсяг кредитів, які надані суб'єктам господарювання більш ніж у 2 рази перевищує обсяг кредитів, наданих фізичним особам. Така закономірність потребує більш ретельної та об'єктивної перевірки фінансового стану потенційних позичальників - юридичних осіб.

Проблематика оцінювання кредитоспроможності як юридичних, так й фізичних осіб не є новою як для вітчизняних, так і для зарубіжних теоретиків та практиків. Вагомий внесок у розвиток сучасних методик та методів оцінювання кредитоспроможності позичальників зробили О. Васюренко, В. Вітлінський, І. Волошин, О. Дзюблюк, А. Єпіфанов, О. Лаврушин, Г. Марковіц, Дж. Маршалл, В. Міщенко, О. Пернарівський, Л. Примостка, П. Роуз та ін. Але й сьогодні невирішеними залишаються певні недостатньо висвітлені і дискусійні аспекти, а саме: не повною мірою враховуються особливості якості менеджменту корпоративного клієнта банку під час оцінювання його кредитоспроможності, облік яких дозволить зменшити ймовірність реалізації кредитного ризику.

Метою написання тез є огляд існуючих методів, моделей та методик оцінювання кредитоспроможності позичальників - юридичних осіб й теоретичне обґрунтування необхідності розширення існуючих інструментів за допомогою розрахунку коефіцієнта стійкості менеджменту корпоративного позичальника банку, що дозволить підвищити обґрунтованість рішень про надання кредитів й скоротити у майбутньому обсяг простроченої заборгованості банку.

Визначення кредитоспроможності на законодавчому рівні подано у Положенні про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями, яке затверджене Постановою Правління Національного банку України від 25.01.2012 р. № 23. Відповідно до Положення під кредитоспроможністю (*creditworthiness of borrower*) прийнято розуміти наявність у позичальника (контрагента банку) передумов для проведення кредитної операції і його спроможність повернути борг у повному обсязі та в обумовлені договором строки [2].

І. Вишняков [3] запропонував наступну класифікацію підходів до оцінки кредитоспроможності позичальника - юридичної особи:

1) класифікаційні моделі:

- рейтингові (бальні) оцінки з використанням системи показників, а також аналізу грошових коштів;

- прогнозні моделі банкрутства, побудовані на використанні дискримінаційного аналізу та CART;

2) моделі на основі комплексного аналізу (правило «п'яти Сі», система 4FC, CAMPARI, MEMO RISK та ін.).

До основних методів та моделей оцінювання кредитоспроможності корпоративних клієнтів банку В. Бордюг [4, с. 113–114] відносить коефіцієнтний аналіз, статистичні та комплексні методи.

Отже, детальніше зупинимося на сутності, особливостях, а також перевагах і недоліках, які мають методи та моделі оцінювання кредитоспроможності позичальників - юридичних осіб.

Сутність коефіцієнтного аналізу полягає в обранні показників, які характеризують особливості діяльності позичальника (коефіцієнти фінансової стійкості, ліквідності, ділової активності, рентабельності тощо) та порівнянні отриманого значення коефіцієнтів з встановленими нормативними значеннями (нормативний метод); з середніми значеннями по галузі (порівняльний аналіз) та з показниками підприємств, які є лідерами у певній галузі (бенчмаркінг).

До переваг коефіцієнтного аналізу доцільно віднести: легкість у застосуванні, швидкість визначення особливостей різноманітних аспектів фінансового стану позичальника, відсутність складного інформаційного забезпечення тощо.

Основними недоліками коефіцієнтного аналізу є те, що: розрахункові значення коефіцієнтів відображають лише попередній та поточний стан діяльності підприємства та не враховують динамічні зміни; виникають складнощі у визначенні класу кредитоспроможності корпоративного позичальника, кризь те, що значення деяких коефіцієнтів можуть знаходитись на критичному рівні, а інших – бути задовільними.

Статистичні методи оцінювання кредитоспроможності корпоративних позичальників банку представлені бально-рейтинговими системами оцінки та моделями прогнозування банкрутства підприємств.

Бально-рейтингові системи оцінювання кредитоспроможності корпоративних клієнтів банку використовують емпіричні дані про кредити з низьким, помірним та високим ступенем ризику, які обробляються за допомогою факторного аналізу. З метою визначення класу кредитоспроможності корпоративного позичальника банку розраховуються фінансові коефіцієнти та здійснюється їх зважування. Необхідно зазначити, що переважна більшість вітчизняних банків використовує бально-рейтингові системи оцінки кредитоспроможності позичальників - юридичних осіб.

Побудова моделей прогнозування банкрутства підприємств здійснюється з використанням фундаментального або технічного підходів. Найчастіше до методів та методик прогнозування банкрутства підприємства відносять: методу В. В. Ковальова, модель Беермана, метод Аргенті (А-рахунки),

методику компанії ERNST & WHJNNEY, метод Скоуна, моделі однофакторного дискримінантного аналізу – системи показників Бівера та Вайбеля, модель Альтмана та ін.

До основних недоліків використання статистичних моделей для оцінювання кредитоспроможності корпоративних позичальників банку відносять високу чутливість до викривлення фінансової звітності, що позбавляє можливості отримати достовірні результати, а також істотний вплив багатьох чинників, що не підлягають обліку, але можуть сприяти банкрутству.

В основу комплексних методів оцінювання кредитоспроможності позичальників - юридичних осіб покладене експертне оцінювання, яке дозволяє врахувати не лише кількісні, а й якісні характеристики позичальників. Нажаль, сьогодні їх активно використовують у власній діяльності лише іноземні банки (наприклад, у Великобританії використовують методику комплексного аналізу «PARSER», у Німеччині – «СОРР» тощо).

В сучасній вітчизняній банківській практиці співробітники кредитного відділу користуються доволі формалізованими методами оцінки кредитоспроможності потенційного корпоративного позичальника, які дозволяють не в повному обсязі враховувати ризиковість надання кредиту. Кредитування юридичних осіб має певну кількість особливостей та потребує ґрунтовних знань, крізь те, що існує багато різноманітних форм господарської діяльності, різноманітним є їх правовий статус, фінансові та інші параметри тощо, тому інструменти оцінки їх кредитоспроможності доволі складно формалізувати. В процесі прийняття рішення про надання кредиту велику увагу приділяють експертній оцінці співробітника кредитного відділу банку, який здійснює аналіз діяльності потенційного позичальника - юридичної особи. У випадку, коли поточний фінансовий стан позичальника не дозволяє віднести його до потрібної категорії (класу кредитоспроможності), велика увага приділяється характеристикам об'єкту кредитування, як важливого джерела надходжень коштів для погашення кредиту.

З метою підвищення ефективності оцінки кредитоспроможності корпоративного позичальника банку доцільним є використання поряд із кількісними – якісних показників, які спрямовані на визначення особливостей діяльності корпоративного позичальника, а саме на оцінювання стійкості його менеджменту. Критерії, за допомогою яких доцільно здійснити розрахунок коефіцієнта стійкості менеджменту корпоративного позичальника банку ( $K_{\text{емкпб}}$ ) та їх граничні значення обрано за допомогою методу експертних оцінок (табл. 1).

Таблиця 1

Критерії та їх граничні значення для розрахунку коефіцієнта стійкості менеджменту корпоративного позичальника банку

№ з/п	Критерії	Граничне значення	Умовне позначення
1	Частота зміни керівництва потенційного позичальника:		x <sub>1</sub>
	Менш ніж 1 раз на 3 роки	+0,5	
	Раз у 2–3 роки	+0,4	
	1–2 рази на рік	+0,2	
	Більше ніж 1 раз на квартал	0	
2	Наявність механізму колегіального переобрання менеджменту потенційного позичальника:		x <sub>2</sub>
	Так	+0,5	
	Ні	0	
3	Наявність нарікань до діючого керівництва з боку власників:		x <sub>3</sub>
	Так	0	
	Ні	+1	
4	Частота зміни власників потенційного позичальника:		x <sub>4</sub>
	Менш ніж 1 раз на 3 роки	+1	
	Раз у 2–3 роки	+0,7	
	1–2 рази на рік	+0,3	
	Більш 1 раз на квартал	0	
5	Спосіб обрання діючого менеджменту потенційного позичальника:		x <sub>5</sub>
	Колегіально	+0,5	
	Одноосібно	0	
6	Наявність злиття/поглинання бізнесу потенційного позичальника:		x <sub>6</sub>
	Так	0	
	Ні	+0,5	

Значення коефіцієнта стійкості менеджменту корпоративного позичальника банку розраховується за формулою:

$$K_{\text{смклб}} = x_1 + x_2 + x_3 + x_4 + x_5 + x_6$$

Отримані значення коефіцієнта стійкості менеджменту корпоративного позичальника банку дозволяють визначити рівень стійкості менеджменту позичальника (табл. 2).

Таблиця 2

Визначення рівня стійкості менеджменту позичальника

Значення коефіцієнта стійкості менеджменту корпоративного позичальника банку	Рівень стійкості менеджменту позичальника
Більше 3	Високий
1–3	Середній
Менше 1	Низький

У випадку недостатньої стійкості менеджменту позичальника - юридичної особи слід розглядати питання щодо обмеження ризику кредитування відповідного клієнту, або активізувати пошук шляхів компенсації ризику. Зміна керівного складу у позичальника - юридичної особи може супроводжуватися порушеннями у виконанні початих попереднім керівництвом проектів, внутрішніми конфліктами та багатьма іншими негативними факторами, тому для банку буде менш ризиковим кредитувати позичальників з високим рівнем стійкості менеджменту позичальника.

До основних факторів зниження рівня стійкості менеджменту позичальника доцільно віднести: зміну власників, акціонерів; зміну цілей та орієнтирів діяльності, технологій та методологій, які використовуються, обміну інформацією, документообігу, підтримки управлінських рішень; реалізацію внутрішніх ризиків; зміну організаційної структури, відкриття нових підрозділів, філіалів та представництв; зміни в мотивації діяльності співробітників тощо.

Крім того, можливо виокремити зовнішні фактори зниження рівня стійкості менеджменту позичальника: істотні зміни в правовому середовищі діяльності; значні зміни в середовищі контрагентів, висока залежність від ключових клієнтів та постачальників; вплив на діяльність органів влади, конкурентів; несприятлива ситуація в галузі, в економіці держави; реалізація зовнішніх ризиків; висока залежність дочірніх установ від головних структур тощо.

Таким чином, запропонована методика розрахунку коефіцієнта стійкості менеджменту корпоративного позичальника банку дозволить підвищити обґрунтованість прийняття рішень щодо надання кредиту. Проведення аналізу стійкості менеджменту корпоративного позичальника банку шляхом розрахунку відповідного коефіцієнта, спрямоване на отримання сигналу про можливу нестабільність керівництва, результатом чого може стати його зміна або навіть зміна власників. Нестабільність керівництва в деяких випадках є причиною небажаного злиття та поглинання більш великими господарюючими суб'єктами.

#### Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>
2. Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями : постанова Правління Національного банку України від 25.01.2012 р. № 23. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12>
3. Вишняков И. В. Методы и модели оценки кредитоспособности заемщиков [Електронний ресурс] / И. В. Вишняков. – Режим доступу : <http://ebutinwuthb.uivap.com/vishnyakov-i.v.-metodi-i-modeli-otsenki-kreditosposobnosti-zaemshchika-30.html>
4. Бордюг В. В. Теоретичні основи оцінки кредитоспроможності позичальника банку / В. В. Бордюг // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2008. – № 3. – С. 112–115.

**Легчекова Е.В.**, к.ф.-м.н., доцент

*УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации»*  
(г. Гомель, Республика Беларусь)

**Титов О.В.**, к.ф.-м.н., доцент

*ГУО «Гомельский инженерный институт» МЧС Республики Беларусь,*  
(г. Гомель, Республика Беларусь)

e-mail: E.Legchekova@gmail.com, O.Titov@tut.by

#### **О целесообразности использования MS Excel для составления финансовой отчетности**

Сейчас на рынке существует достаточно много программных продуктов, позволяющих автоматизировать процесс подготовки бухгалтерской отчетности, например SAP R/3, Microsoft Business

Solutions (Navision), Oracle E-Business Suite, 1C 8.0 и др. Однако, согласно мнению многих экспертов, Excel до сих остается наиболее популярным инструментом составления финансовой отчетности. Excel, как расчетный инструмент, инструмент представления отчетности остается лидирующим даже на Западе, потому что он действительно удобен и прост.

Excel – простой, эффективный и быстрый инструмент подготовки отчетности. Но если в компании множество одинаковых рутинных операций, большой объем выгрузок из учетной программы, то имеет смысл подумать о том, чтобы автоматизировать эту работу с помощью специализированного программного продукта. Часть операций автоматизировать практически невозможно, например, гудвил, разовые операции по приобретению бизнеса, продажа дочерней компании. Такие операции легче делать в Excel.

Работа с Excel очень сильно связана с тем человеком, который ее делает, а значит и возрастает риск ошибок вообще, и, в частности, реклассификации. При этом Excel позволяет осуществлять проверку по каким-то контрольным суммам, но не дает возможности проверить правильность отражения конкретной хозяйственной операции. Считается, что в среднем погрешность отчетности, составленной методом трансформации с помощью Excel, составляет 20-30%. Этого может быть достаточно, например, чтобы получить кредит в банке. Но, если вы отчитываетесь перед материнской компанией, то лучше выбрать метод параллельного учета и автоматизировать его посредством специализированного программного продукта. Погрешность такой отчетности составляет в среднем 5% за счет снижения человеческого фактора. Однако, переоценивать роль внедрения специализированных программных решений не стоит, т.к. риск ошибок у них тоже велик. По мнению экспертов, при использовании специализированных продуктов могут быть такие ошибки, которые без участия программиста вообще не вычислишь. Самое главное, это проанализировать процессы, происходящие в компании, и ее особенности. А уже с учетом этой информации выбирать средства автоматизации.

Для индивидуального предпринимателя или небольшой компании хорошей альтернативой бухгалтерским программам может оказаться использование стандартных офисных средств. Далеко не все задумываются о том, что в электронных таблицах Excel есть все необходимые для бухгалтерского учета средства и возможности. Некоторые возможности, например, построение диаграмм, отсутствуют в большинстве бухгалтерских утилит.

Большинство экспертов согласны, что самое главное при решении использовать Excel или специализированный программный продукт – это руководствоваться принципом целесообразности.

В условиях, когда не существует готовых конфигураций для специализированных бухгалтерских программ для составления отчетов, остается только воспользоваться универсальной программой MS Excel. Например, для гомельского областного комитета профсоюза работников агропромышленного комплекса была составлена программа на Visual Basic for Application (VBA) в Excel, которая позволяет подготовить итоговый финансовый отчет об исполнении сметы профсоюзного бюджета, а так же сводный финансовый отчет об исполнении профсоюзного бюджета, утвержденные президиумом совета ФПБ. Данное решение позволило значительно сэкономить на разработке аналогичных решений в специализированных бухгалтерских программах, таких как 1С-Бухгалтерия, Галактика и др.

#### **Список использованных источников:**

1. Васильев А., Телина И. Расчёты в Excel 2007: финансы, экономика и бухгалтерия. Самоучитель (+CD). – СПб.: Питер, 2008. – 400 с.: ил. – (Серия «Самоучитель»).
2. Харитонов, С. А. Информационные системы бухгалтерского учёта / С. А. Харитонов, Д. В. Чистов, Е.Л Шуремов. – М : Соврем. шк., 2007. – 159 с.

**Мищенко Т.С.**, студентка 3 курсу, група ЕКК-131,  
обліково-економічний факультет

**Злобіна О.В.**, ст. викладач

*Навчально-науковий інститут економіки*

*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

e-mail: rokosovskogo58@mail.ru

#### **Технологія «Розумний будинок»**

Кілька років тому при згадці такого поняття, як «розумний будинок» у більшості українців виникала асоціація з якоюсь цікавою, але майже марною в звичайному житті іграшкою для дуже багатих. На сьогоднішній день ставлення до "розумних домів" почало поступово змінюватися, оскільки технології стають все більш доступними.

Розумний будинок (англ. Smart house) - житловий будинок сучасного типу, сформований для мешкання людей за допомогою високотехнологічних пристроїв і автоматизації. Під «розумним»

будинком слід розуміти систему, яка забезпечує ресурсозбереження та безпеку, а також комфорт для всіх користувачів. У найпростішому випадку ця система повинна вміти розпізнати конкретну ситуацію, що відбувається в будинку, і відреагувати: одна з систем може управляти поведінкою інших по заздалегідь виробленим алгоритмам. Крім того, від автоматизації декількох підсистем забезпечується синергетичний ефект для всього комплексу.

Під терміном «розумний дім» зазвичай розуміють інтеграцію наступних систем в єдину систему управління будівлею:

- система управління та зв'язку;
- система опалення, вентиляції та кондиціонування;
- система освітлення;
- система електроживлення будівлі;
- система безпеки та моніторингу [1].

Система управління передбачає управління з одного місця аудіотехнікою, відеотехнікою, домашнім кінотеатром, мультирум, а також віддалене управління електроприладами, приводами механізмів і всіма системами автоматизації. В розумному будинку електронні побутові прилади об'єднані в домашню Universal Plug'n'Play - мережа з виходом в мережі загального користування.

Система зв'язку включає локальну мережу будівлі і телефонний зв'язок. Існує кілька платформ і протоколів, за допомогою яких зв'язуються підсистеми розумного будинку:

- LanDrive - найбільш доступна на сьогоднішній день платформа в основному орієнтована на застосування в складі «розумного будинку», але останнім часом все частіше застосовується в системах обліку та заощадження енергоресурсів, контролю доступу, охоронно-пожежних системах;
- TELETASK (шина/протокол AUTOBUS) - система домашньої автоматизації для будівель і приміщень, де людина перебуває тривалий час (квартира, котедж, офіс, готель і т. д.);
- EIB/KNX (European Installation Bus - «Європейська інсталяційна шина») – (цей протокол створений провідними європейськими електротехнічними фірмами, покликаний забезпечувати енергозберігаючі, безпечні і надійні алгоритми управління інженерним устаткуванням будинку);
- Smart-bus - бюджетні розподілені системи «розумного будинку», відкритий протокол на основі RS-485 інтерфейсу, розроблений і запатентований міжнародною корпорацією Smart Home Group;
- Helvar - для систем керування освітленням, використовує протокол DALI і DSI;
- XZ-Wave - запатентований бездротовий протокол зв'язку, розроблений для домашньої автоматизації, зокрема для контролю і управління на житлових і комерційних об'єктах;
- ONE-NET - відкритий протокол бездротової мережі передачі даних, розроблений для цілей автоматизації будівель та управління розподіленими об'єктами;
- 1-Wire - технологія, яка дозволяє зв'язати більшість датчиків і приладів в одну мережу, управління в якій на себе бере персональний комп'ютер [3].

Всі інженерні підсистеми «розумного будинку» повинні мати можливість працювати в автономному режимі. У випадку, коли якась підсистема вийшла з ладу, тоді і вся система не зможе виправити проблему, тому що «розумний дім» є надбудовою над іншими інженерними системами.

Система вентиляції, кондиціонування та опалення забезпечує регуляцію надходження свіжого повітря, вологості і температури, а також заощаджує енергію за рахунок раціонального використання температури середовища. Вона включає в себе:

- керований через мережу кондиціонер;
- механізми автоматичного відкриття/закриття вікон для вступу холодного або теплого повітря у відповідний час доби.

Системи освітлення контролюють рівень освітленості в приміщенні, у тому числі для заощадження електроенергії за рахунок використання природного освітлення. Ця система складається з:

- автоматики для вмикання/вимикання світла в заданий час доби;
- датчиків руху для включення світла тільки тоді, коли в приміщенні хтось перебуває.

Системи електроживлення будівлі забезпечують безперебійне живлення, в тому числі за рахунок автоматичного перемикавання на альтернативні джерела електроживлення і включає в себе:

- автоматичне введення резерву;
  - дизель-генератори.
- Система моніторингу та безпеки включає в себе:
- систему контролю доступу в приміщення;
  - систему відеоспостереження;
  - віддалене стеження за системами;
  - охоронно-пожежну сигналізація;



- GSM-моніторинг - віддалене інформування про інциденти в будинку;
- IP-моніторинг об'єкту.

Всі вище перераховані системи використовують, такі інтерфейси користувача: деревоподібну систему (ієрархічна система, що має деревоподібну структуру інтерфейсу у формі ієрархічної системи папок і іконок); 3М-інтерфейс (тривимірна система управління, в основі якої 3М-модель керованої будівлі) [2].

Зручність і легкість управління усім різноманіттям обладнання та систем, об'єднаних «розумним домом», є однією з головних переваг системи. Він дійсно допомагає економити і електроенергію, і воду, і газ. До того ж ці технології підвищують рівень комфорту і безпеки. «Розумний будинок» здатний з легкістю узгодити побутові турботи, які, зазвичай, лягають на плечі людини, з усіма його системами та вирішити їх найлегшим і найефективнішим способом за допомогою сучасного обладнання. Також дозволяє покращити умови життя та спростити побутові задачі для користування інвалідів та людей похилого віку. Для тих, хто любить затишок і комфорт, цінує зручність і безпеку, а також не боїться вносити в життя щось нове, слід серйозно задуматися про придбання системи «розумний дім», тим більше що цей проєкт дозволяє економити чималі гроші і може буди оптимально адаптованим до індивідуальних потреб.

#### Список використаних джерел:

1. Розумний дім [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Розумний\\_дім](https://uk.wikipedia.org/wiki/Розумний_дім)
2. Ряполов К. Сколько стоит "умный дом" и что он умеет [Електронний ресурс] / К. Ряполов // газета "Сегодня". – 2013. – Режим доступу: <http://www.segodnya.ua/economies/realty/sovremennye-tehnologi-kotorye-pomogayut-domu-stat-umnnee-473319.html>
3. Умный дом [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Умный\\_дом](https://ru.wikipedia.org/wiki/Умный_дом)

**Моїсєєв О.В., Отрох В.П.**, студенти гр.. ЕКК-131

Наук. керівник – ст.. викладач **Злобіна О.В.**

*Навчально-науковий інститут економіки*

*Чернігівський національний технологічний університет*

e-mail: [esemdc@gmail.com](mailto:esemdc@gmail.com)

### Системи відеоспостереження

За останні роки системи відеоспостереження стали основою надійної системи безпеки.

Системи відеоспостереження (CCTV) - це програмно-апаратний комплекс (відеокамери, об'єктиви, монітори, реєстратори та ін. устаткування), призначений для організації відеоконтроля як на локальних, так і на територіально-розподілених об'єктах. Відеоспостереження є сьогодні невід'ємним елементом будь-якої сучасної системи безпеки.

Основні задачі, що вирішуються за допомогою відеоспостереження:

- можливість організації безперервного відеозапису відеоспостереження на цифровий відеореєстратор або комп'ютерну систему. Це дозволяє документально підтвердити факт порушення і надає можливість для проведення ефективного аналізу кожної ситуації;

- візуальний контроль ситуації на об'єкті, що охороняється, а саме, надає інформацію на пост спостереження в мультимедійному режимі (у режимі очікування) або в повноекранному режимі (у режимі реального часу). Це забезпечує можливість ухвалення оперативних рішень, адекватних конкретній ситуації;

- виконання функцій охоронної сигналізації при використанні детекторів руху відеокамер або зовнішніх охоронних датчиків і інформованість оператора системи про виникнення тривоги в контрольованій зоні за допомогою світлового або звукового сигналу сповіщення. При цьому спрацювання детектора руху може автоматично активувати запис для повної реєстрації тривожної ситуації, запускатися один з безлічі сценаріїв реакції системи - запуск старанних механізмів, зміна режиму роботи компонента системи, запуск інших застосувань або ж комбінація усіх цих подій.

Основними критеріями систем відеоспостереження при їх розробці є:

- надійність;
- інформативність;
- достовірність;
- своєчасність.

Перший критерій досягається при використовуванні тільки найкращих компонентів від ведучих світових виробників, використовування перевірених на практиці і глибоко продуманих конструктивних рішень. Все це дозволяє досягти найбільшого часу роботи системи між відмовами і мінімального періоду відновлення.

Дотримання другого критерію дозволяє забезпечити одночасну і безперервну роботу відеодетекції руху, відеозапису, відображення на екран, відтворення і резервної архівації по кожній з підключених камер.

Достовірність - основний критерій для оператора системи і працівників служби безпеки об'єкту на якому встановлена система відеоспостереження. Досягається шляхом мінімізації помилкових спрацьовувань за рахунок інтелектуальних алгоритмів обробки потоків відеоінформації, збільшення зображення за умов недостатньої видимості.

Своєчасність забезпечує прямий доступ авторизованих осіб до відео архівам, показ передісторії подій тобто відеозаписи яка була отримана за декілька секунд до спрацьовування тривоги, можливість ухвалення рішення системою самостійно без участі оператора, згідно закладеному алгоритму[3].

Як конкурентоздатну альтернативу відео спостереженню слід зазначити системи мережевого або IP - відеоспостереження, основою для яких є IP - камери. Такі системи не вимагають прокладення додаткових ліній зв'язку, передача даних відбувається по мережевій інфраструктурі, побудованій на протоколі IP. Контроль і адміністрування системи здійснюється з будь-якого комп'ютера, що має доступ в мережу і спеціальне ПО[1].

Залежно від типу використовуваного обладнання системи відеоспостереження діляться на:

- аналогові;
- цифрові.

Аналогова система відеоспостереження – комплекс технічних засобів охоронного відеоспостереження, спрямованих на забезпечення безпеки на об'єкті під охороною та здійснення належного нагляду з відеозаписом. Аналогові системи використовують там, де необхідно організувати відеоспостереження в невеликому числі приміщень.

Аналогова система відеоспостереження широко поширена завдяки ряду переваг:

- простота користування;
- висока надійність;
- стабільне та безперебійне функціонування обладнання;
- конкурентоспроможна ціна.

Серед недоліків аналогових систем можна назвати:

- обмеженість функцій, є зворотною стороною високої надійності;
- вимагають постійного обслуговування (зміни і архівації касет, періодичної чистки і заміни відеоголовок відеомагнітофона)[3].

Цифрова система відеоспостереження застосовується в системах безпеки територіально розподілених об'єктів, а також в комплексах управління безпекою глобальних компаній. Сьогодні цифрові технології відеоспостереження поступово “тіснять” аналогові системи по функціональних і технічних характеристиках, а за своєю ціною вже наближаються до вартості аналогових систем відеоспостереження.

Переваги цифрових систем відеоспостереження:

- можливість зберігання записаної інформації скільки завгодно довго без втрат в якості;
- невеликі витрати на технічне обслуговування;
- одночасна робота режимів запису і відтворення;
- простота і швидкість пошуку потрібного фрагмента або кадру;
- простота і надійність копіювання на різні носії (CD, DVD, DDS, стример), при повному збереженні первинної якості відеоматеріалу;
- можливість передачі відео інформації по комп'ютерних сітках;
- гнучкість і адаптивність (можливість швидко налаштувати систему залежно від виконуваної задачі);
- можливість доробки, модернізації системи, самостійної розробки додаткових додатків;
- можливість отримання високоякісного зображення;
- абсолютно стабільний і чіткий стоп - кадр[5].

Функції, характеристики і комплектація системи відеоспостереження залежать від вимог, що пред'являються замовником до безпеки об'єкту. Як правило, мінімальна конфігурація такої системи включає:

- відеокамери;
- пристрої обробки відеосигналів (квадратори, мультиплексори та ін.);
- пристрої, які записують (відеомагнітофони, відеореєстратори, відеореєстратори, плати відеозахвату);
- пристрої відображення відеоінформації (монітори або телевізори).

Дуже важливою перевагою цифрових систем є можливість створення на їх основі інтегрованих систем безпеки. Залежно від вимог систем відеоспостереження, до складу цифрової системи відеоспостереження можуть входити й інші охоронні та виконавчі елементи. Їх комплексне використання істотно підвищує надійність всієї системи безпеки[2].

Рівень ефективності відеоспостереження напряму залежить від типу відеокамери. Відеокамера являє собою пристрій, що перетворює світловий потік в стандартний відеосигнал, який надалі транслюється на пристрої обробки сигналу (монітори, записуючі пристрої і т.д.).

Основними характеристиками камер, що впливають на її якість і вартість, є:

- кольоровість;
- мінімальна освітленість;
- роздільна здатність;
- характеристики матриці;
- виробник камери.

Відеокамери бувають кольоровими і чорно-білими.

По виконанню і дизайну відеокамери діляться на наступні групи:

- мінівідеокамери. Найменші відеокамери. Поділяються на такі типи: безкорпусні (модульні) відеокамери і відеокамери в мініатюрному квадратному або циліндричному корпусі. Ідеально підходять для прихованої установки.

- відеовічка. Дані відеокамери зовнішнім виглядом практично не відрізняються від звичайного "оптичного ока". Застосування ІЧ-підсвічування забезпечує спостереження при відсутності освітлення на сходовому майданчику.

- корпусні відеокамери. Це універсальні відеокамери. Як правило, не комплектуються ні об'єктивом, ні кронштейном. Дозволяють використовувати більш якісну і різноманітну оптику, а також виробляти додаткову обробку відеосигналу (антиблік і т.п.).

- купольні відеокамери. Купольні відеокамери отримали широке поширення завдяки зручності установки, настройки, дизайну. Поділяються купольні відеокамери на наступні типи: стаціонарні, поворотні, поворотні з трансфокатором, швидкісні.

- вуличні в нерозбірному кожусі. Відеокамери, спеціально підготовлені для установки на вулиці або в агресивних умовах (брудний цех, автомийка і т.д.). Для цього використовується герметичний корпус і підігрів (звичайні відеокамери не працюють при температурах нижче, ніж -100С).

- мережеві відеокамери. Мають блок цифрової обробки сигналу, вбудований веб-браузер і формують високоякісне зображення, яке можна передавати у вигляді цифрового сигналу по LAN / WAN мережам. Зазвичай цифрові камери мають аналоговий і цифровий виходи .

- керовані відеокамери. Ці камери ідеальні для зовнішнього спостереження, 24 години на добу, за об'єктами з розподіленою територіальною структурою розміщення великого радіусу, при будь-яких кліматичних умовах.

- приховані, закамуфлювавши відеокамери. Призначені для ведення стаціонарного чи мобільного прихованого відеоспостереження на об'єктах, де використання звичайних відеокамер неприпустимо.

Також існують прилади які поліпшують роботу камери. Наприклад, об'єктиви для відеокамер встановлюються на відеокамери з метою збільшення дальності її роботи, поліпшення технічних параметрів і адаптації відеокамери до конкретних умов роботи.

Об'єктиви діляться за типом посадкового гнізда на два основних типи:

- M12 (або SKB) - об'єктиви для мікрокамер;
- C / CS - об'єктиви для корпусних відеокамер.

Як правило в об'єктивах M12 дешева пластикова оптика з низькою світлосилою. Об'єктиви C / CS можна підбирати з дуже широкого діапазону.

Для відеоспостереження за рухомими об'єктами використовують об'єктиви із змінною фокусною відстанню - трансфокатори. В умовах мінливої освітленості застосовують об'єктиви з автодіафрагмою. Поворотні пристрої для відеокамер потрібні для розширення кута огляду відеокамери і стеження за рухомими об'єктами. Механізм поворотного пристрою переміщує відеокамеру в горизонтальному і вертикальному напрямках, що дозволяє оператору переглядати однієї відеокамерою великі площі території [6].

Отже, розглянувши всі фактори, можна сказати, що система відеоспостереження є складною структурою, що включає в себе і людський фактор, який дуже часто сприяє виходу з ладу деяких компонентів системи. Саме тому нерідко обслуговування системи відеоспостереження буває необхідним.

#### Список використаних джерел:

1. <http://guard-lviv.com.ua/uk/sistemi-videonablyudeniya.html>
2. <http://safecity.com.ua/biblioteka/>

3. [http://sirius.kiev.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=2310](http://sirius.kiev.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2310)
4. <http://www.elvis.com.ua/ua/cctv-ua.html>
5. <http://teletec.net.ua/stati/107-videosposterezhennya>
6. <http://cnrmk.com.ua/?p=87>

**Моисеева Т.М.**, к.т.н., доцент

*Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации  
(г. Гомель, Беларусь)*

e-mail: moiseevl@mail.ru

### **Анализ программного обеспечения, используемого для составления отчетности в формате международных стандартов финансовой отчетности**

В настоящее время для многих организаций возникает потребность организации учета и составления отчетности в формате международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Это связано с тем, что идет привлечение инвестиций и заемного капитала (кредиты банков и инвестиционных компаний), организации выходят на новые рынки сбыта, в том числе и международные, или готовятся к публичному размещению акций, осуществляются сделки по объединению бизнеса с иностранными компаниями и другое. Кроме того, составление отчетности в этом формате может проводиться по требованию собственника (соучредителя) - иностранной компании или для внутренних пользователей в рамках управленческого учета [1].

Организации, которые перешли на МСФО, как правило, используют различное программное обеспечение, которое позволяет:

- освободить большой объем времени, который раньше уходил на подготовку к сдаче отчетности.
- формировать отчетность в несколько раз быстрее. Автоматизация учетных процессов, задействованных в подготовке отчетности, позволяет ускорить работу в 2-4 раза.
- не расширять штат сотрудников, отвечающих за ведение учета;
- если есть необходимость в предоставлении отчетности зарубежным головным компаниям, модуль МСФО обеспечит более корректные и оперативные данные. Когда в процессе подготовки отчетности имеет место ручная работа, ошибок избежать крайне сложно. При их обнаружении больше не нужно искать ячейки с неправильными данными – данные, исправленные в РСБУ, оперативно корректируются в МСФО.

На белорусском рынке программного обеспечения представлен достаточно большой выбор программных продуктов, которые позволяют вести учет и формировать отчетность в формате МСФО. Анализ рынка бухгалтерского программного обеспечения показывает, что наибольший удельный вес имеют программы семейства 1С, в которых реализована возможность формирования отчетности в формате МСФО.

Поэтому остановимся на новом программном продукте, который появился на рынке осенью 2015 года – «1С:ERP Управление предприятием 2.0». Это инновационное решение для построения комплексных информационных систем управления деятельностью многопрофильных предприятий, в том числе с технически сложным многопередельным производством, с учетом лучших мировых и отечественных практик автоматизации крупного и среднего бизнеса [2].

К основным возможностям данного программного продукта для организации учета и формирования отчетности в формате МСФО можно отнести следующее:

- настройка плана счетов финансового учета;
- правила отражения проводок в учете;
- состав шаблонов проводок определяется учетной политикой и настраивается в системе;
- источником уточнения счетов в проводках служат группы финансового учета: расчетов, номенклатуры, денежных средств, доходов и расходов;
- отражение проводок в учете происходит в режиме отложенного проведения с возможностью использования механизма регламентных заданий;
- использование генератора отчетов для подготовки форм отчетности МСФО, включая заранее настроенные комплекты отчетных форм с иерархической структурой показателей;
- поставляемая методическая модель шаблонов проводок и отчетности или возможность настройки подсистемы на принятый в компании управленческий план счетов.

Учет по международным стандартам в этой программе предусматривает комбинацию следующих подходов:

- трансляция операций из подсистемы бухгалтерского учета (РСБУ) в формат МСФО по гибким, настраиваемым правилам переноса учетных записей (проводок);
- возможность ведения международного учета по шаблонам проводок по данным оперативного учета без использования трансляции из регламентированного стандарта бухгалтерского учета (РСБУ) и привязки к срокам закрытия периодов по регламентированному учету;
- ведение параллельного учета по белорусским и международным стандартам для максимального соблюдения требований МСФО по тем участкам учета, где различия между белорусскими нормативами и требованиями МСФО существенны;
- трансформация отчетности по РСБУ в МСФО.

Общие принципы, реализованные в программе «1С:ERP Управление предприятием 2.0», для построения отчетности в формате МСФО представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Общие принципы, реализованные в программе «1С: ERP Управление предприятием 2.0», для построения отчетности в формате МСФО

В ERP решении для формирования отчетности МСФО может использоваться один из трех методов: ведение параллельного учета, трансляция операций или трансформация отчетности (рисунок 2).

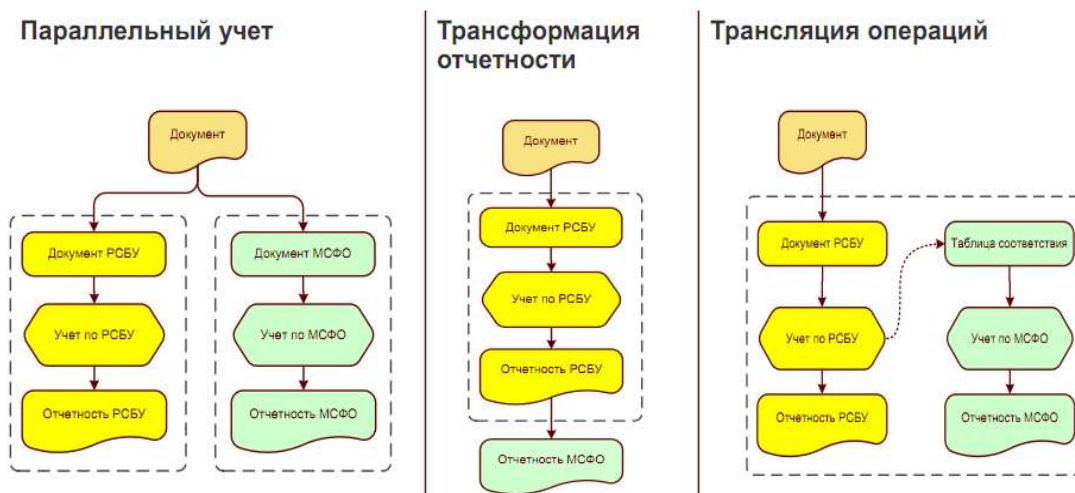


Рисунок 2 – Методы, реализованные в «1С: ERP Управление предприятием 2.0», для построения отчетности в формате МСФО

Каждый из методов формирования отчетности в формате МСФО имеет ряд преимуществ и недостатков, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнение методов, реализованных в «1С: ERP Управление предприятием 2.0», для построения отчетности в формате МСФО

Наименование метода	Преимущества метода	Недостатки метода
Трансляция операций	<ul style="list-style-type: none"> <li>– возможность сверки данных двух подсистем при помощи специальных отчетов;</li> <li>– оперативный анализ деятельности;</li> <li>– возможность анализа составляющих статьи отчетности с детализацией вплоть до первичных документов.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– сложность настройки правил отражения документов в финансовом учете;</li> <li>– зависимость одной подсистемы от момента отражения операций в другой подсистеме.</li> </ul>
Параллельный метод	<ul style="list-style-type: none"> <li>– независимое ведение учета в двух подсистемах;</li> <li>– оперативный анализ данных для принятия решений;</li> <li>- независимая от срока закрытия периода по РСБУ подготовка отчетности по МСФО;</li> <li>- возможность соблюдения требований МСФО с максимальной точностью.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– значительные трудозатраты по ведению учета - двойной ввод данных в разные системы учета;</li> <li>– отсутствие возможности сверки данных двух подсистем в оптимальном режиме.</li> </ul>
Трансформация отчетности	<ul style="list-style-type: none"> <li>– отсутствие требования ежедневного ввода данных в учетную систему;</li> <li>– отсутствие настроек правил трансляции;</li> <li>– простота подхода (решения средствами Excel).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– отсутствие возможности анализа источника данных статьи отчета (перехода к документу);</li> <li>– снижение актуальности получаемых данных, так как может потребоваться продолжительное время на подготовку отчетности по РСБУ и ее трансформацию в отчетность по МСФО;</li> <li>– снижение точности получаемой отчетности, поскольку корректируются в основном только ее существенные статьи, и может применяться большое количество допущений;</li> <li>– не удобство хранения и риск потери данных в Excel: десятки файлов из множества листов и перекрестных ссылок.</li> </ul>

Однако следует отметить, что наиболее оптимальным является сочетание трех выше перечисленных методов. При таком построении конфигурации программы операции фиксируются документами оперативного учета, по которым в финансовом учете отражаются проводки параллельно по принципам РСБУ и по МСФО, при этом отсутствует необходимость двойного ввода информации. Сверка оборотов регламентированного и международного учета проводится с использованием специального отчета и таблицы соответствия планов счетов двух видов учета. При этом существует возможность формирования показателей отчетности по МСФО трансформацией из проводок, сделанных по РСБУ.

Кроме того, для составления отчетности в формате МСФО в Республике Беларусь достаточно широко используется программа «1С: Управление производственным предприятием 8». Она также обеспечивает ведение финансового учета и подготовку как индивидуальной, так и консолидированной финансовой отчетности в соответствии МСФО. Финансовый учет по стандартам МСФО может вестись для отчетности перед инвесторами, партнерами по бизнесу, финансовыми институтами, к которым предприятие обращается за финансированием; может использоваться менеджментом самого предприятия.

Для учета по МСФО в этой системе разработан отдельный план счетов со структурой, ориентированной на учет по МСФО. В большинстве случаев учет по МСФО ведется в валюте, совпадающей с валютой бухгалтерского учета. Но при трансляции проводок остается возможность задать правила отражения данных бухгалтерского учета в другой валюте. Программа «1С: Управление производственным предприятием 8» позволяет не только минимизировать трудоемкость ведения учета по МСФО за счет использования данных российского учета, но и сопоставлять данные российского

бухгалтерского учета и учета по МСФО, тем самым, облегчая выверку данных перед подготовкой отчетности по МСФО.

Третьим программным продуктом является подсистема «*Контур. Отчетность по МСФО*», включенная в программу «*1С: Консолидация*». Она представляет собой автоматизированную систему подготовки финансовой отчетности по международным стандартам методом трансформации из данных национальной бухгалтерской отчетности. Система построена с использованием технологии хранилищ данных и легко интегрируется с используемым в организации программным обеспечением. В хранилище могут быть собраны данные для составления отчетов по МСФО из любых автоматизированных систем.

Данная система предназначена для использования руководителями, главными бухгалтерами и сотрудниками отделов подготовки отчетности, ответственными за выпуск отчетов по МСФО.

Программа может применяться для подготовки отчетности по МСФО в корпорациях. При этом одновременно решаются задачи подготовки индивидуальной отчетности организаций, входящих в корпорацию, и общая консолидированная отчетность.

Механизмы и средства комплексной системы обеспечивают автоматизацию всех этапов технологического цикла подготовки и выпуска отчетов по МСФО:

- **сбор и выверка исходных данных для подготовки отчетов по МСФО.** Бухгалтерская информация (балансы и отчеты о прибылях и убытках), а также аналитические данные по сделкам и прочим объектам учета собираются в хранилище данных «Контур» из структурных подразделений корпорации. В качестве транспортного формата для обмена данными с любыми внешними системами используется XML-формат. Загруженные данные выверяются на предмет их согласованности.

- **ввод данных категории «профессиональных суждений».** Система предоставляет интерфейсы для ввода отсутствующих в национальном учете данных, в том числе параметров оценки рисков, оценок рыночной стоимости инструментов, признаков реклассификации сделок и иных объектов учета в соответствии с требованиями международных стандартов.

- **перегруппировка статей бухгалтерских балансов и отчетов о прибылях и убытках.** Перегруппировка выполняется на основе настраиваемых таблиц перегруппировки исходных учетных данных в отчетные формы по МСФО. В системе можно одновременно вести нескольких групп таблиц, выполнять перегруппировку данных из различных планов статей баланса и отчетов о прибылях и убытках банков и предприятий в единые для группы планы статей по МСФО.

- **выполнение корректирующих проводок.** Система предоставляет интерфейсы для настройки корреспонденции статей и формул расчета сумм корректирующих проводок. Выполнение корректирующих проводок возможно в ручном и/или в автоматическом режиме. При автоматическом расчете корректировок на основании настроенных правил из хранилища отбираются учетные данные и сделки с необходимыми для расчета атрибутами, средствами формульного языка осуществляется вычисление сумм корректирующих проводок. В системе имеются средства мониторинга и анализа корректирующих проводок по статьям планов МСФО в разрезе видов и типов корректировок.

- **консолидация отчетности.** Система предоставляет все необходимые инструменты для сведения финансовой отчетности дочерних и ассоциированных компаний и банков по методу полной консолидации, методу долевого участия или по цене приобретения. Предоставляются интерфейсы для просмотра данных до, и после консолидации, настройки и выполнения консолидационных корректирующих проводок.

- **выпуск отчетов.** В итоге выполнения всех этапов технологического цикла пользователи получают комплект отчетов по МСФО: баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, отчет о движении собственных средств акционеров, таблицы для примечаний к финансовой отчетности.

К преимуществам системы «Отчетность по МСФО» относятся возможности настройки системы на индивидуальную учетную политику организации по МСФО, одновременная работа с несколькими моделями трансформации, быстрая адаптация к новым правилам подготовки отчетности.

Специалисты, ответственные за подготовку отчетов, в результате использования системы получают:

- за счет автоматизации расчетов — освобождение от рутинных работ (по сравнению с подготовкой отчетности в Excel-таблицах), минимизацию ошибок, прозрачность составления отчетности, упрощение ее выверки.

- за счет хранения в единой базе данных информации об исходных данных и выполненных расчетах в разрезе отчетных дат — доступность, как для просмотра, так и для использования в расчетах всей информации за прошлые отчетные периоды (сумм корректирующих проводок, остатков статей баланса МСФО и прочих отчетов, аналитических данных по сделкам).

- за счет использования хранилища, базирующегося на промышленной СУБД, — надежность хранения информации в противовес актуальной для локальных Excel-файлов проблемы высокой вероятности потери данных.

**Список использованных источников:**

1. Официальный сайт Совета по МСФО: [www.iasb.org](http://www.iasb.org).
2. Официальный сайт ЗАО «1С»: [1c.ru](http://1c.ru).

**Савченко Р.Г.**, студент 5 курсу, група МФ-215,  
факультет фінансово-кредитний  
Науковий керівник: **Ребрик Ю.С.**, к.е.н., доцент  
*Черкаський навчально-науковий інститут  
ДВНЗ «Університет банківської справи» (м. Черкаси, Україна)*  
e-mail: [savchenkorh@gmail.com](mailto:savchenkorh@gmail.com)

### **Методичні аспекти оцінювання фінансової стійкості підприємств**

На сучасному етапі при нестабільних соціально-економічних умовах, що відбуваються в Україні та зростанні кількості банкрутств серед підприємств, значної уваги потребує дослідження питання оцінки та управління фінансовою стійкістю підприємств. Фінансова стійкість — це надійно гарантована платоспроможність, рівновага між власними та залученими засобами, незалежність від випадковостей ринкової кон'юнктури і партнерів, довіра кредиторів і інвесторів та рівень залежності від них, наявність такої величини прибутку, який би забезпечив самофінансування [1]. Тобто, виявлення тенденцій до погіршення фінансового стійкості підприємства є важливою складовою запобігання та мінімізації негативних наслідків для інвесторів, акціонерів підприємств та інших контрагентів.

При оцінці фінансової стійкості застосовують різні методи. Дані методи поділяють: за рівнем формалізації (кількісні, якісні, комбіновані); за можливістю застосування у різних галузях економіки (універсальні, специфічні); залежно від умов використання (превентивні, реактивні); за способом формування оціночних ризиків (коефіцієнтний підхід, агрегатний підхід, індексний підхід); за характером залежності результуючої і факторної ознаки (детерміновані, стохастичні); за статусом (авторські, законодавчо-регламентовані); залежно від масштабу охоплення (методи діагностики окремих об'єктів, комплексні); за способом дослідження оціночних показників (динамічний аналіз, порівняльний аналіз, еталонний аналіз); за складом критеріїв (монокритеріальні, мультикритеріальні); за суб'єктом застосування (зовнішні, внутрішні); за місцем розробки (вітчизняні, зарубіжні); за характером отриманих результатів (предикативні, дескриптивні); за рівнем формалізації висновку (суб'єктивні, об'єктивні, змішані) [2].

На сьогодні не існує єдиної системи єдиного підходу до оцінки фінансової стійкості підприємства, тому значна кількість вчених застосовують різного роду моделі оцінки фінансової стійкості підприємства, обумовлюючи це рядом причин, серед яких варто відзначити відсутність достатнього обсягу кількісної інформації необхідної для проведення розрахунків, нестабільності середовища функціонування підприємства та галузеві особливості досліджуваних об'єктів.

У даній роботі пропонується оцінювати фінансову стійкість підприємства на основі розрахунку інтегрального показника. Під інтегральним показником будемо розуміти деякий умовний числовий вимірник латентної якості досліджуваного явища [3].

Першочергово формується множина індикаторів фінансової стійкості, ранжування яких здійснюється на основі відбору показників, які найбільш повно оцінюють фінансову стійкість підприємства з урахуванням досвіду вітчизняних та зарубіжних науковців.

Наступним кроком визначення оптимальних значень для відібраних індикаторів та визначення вектору їх впливу. Після виконання даних операцій визначається ваговий коефіцієнт, який враховує рівень впливу кожного показника на результуючий. Так як, всі індикатори мають різну розмірність і повинні бути переведені до співставного вигляду здійснюють нормування індикаторів та визначається вектор їх впливу. Вектор впливу поділяється на:

- індикатори-стимулятори – зростання значення позитивно впливає на фінансову стійкість підприємства;
- індикатори-дестимулятори – зростання значення негативно впливає на фінансову стійкість підприємства.

Після нормування індикаторів здійснюється розрахунок інтегрального показника фінансової стійкості підприємства. Для апробації моделі оцінки фінансової стійкості на основі інтегрального показника було обрано:

- 1) підприємство банкрут - ПАТ «Жидачівський целюлозно-паперовий комбінат»;
- 2) фінансово стійке підприємство - ПАТ «Полтавська пахофабрика».



Розрахунок інтегрального показника фінансової стійкості зазначених підприємств представлено на рис. 1.



Рис.1. Динаміка інтегральних показників фінансової стійкості ПАТ «Полтавська птахофабрика» та ПАТ «Жидачівський целюлозно-паперовий комбінат» за період 01.01.2010-01.01.2015 рр., одиниць

Негативна динаміка інтегрального показника фінансової стійкості ПАТ «Жидачівський целюлозно-паперовий комбінат» протягом аналізованого періоду підтверджує високу діагностичну силу запропонованого інтегрального показника. Починаючи з 2010 року і до 2014 року значення показника зменшилося з 0,20 до 0,02. З іншого боку, ПАТ «Полтавська птахофабрика» демонструвала позитивну тенденцію до зростання значення інтегрованого показника фінансової стійкості, оскільки за останні 6 років інтегральний показник з 1,12 станом на 01.01.2010 року досяг свого максимуму на рівні 2,23 одиниць станом на 01.01.2015.

Отже, запропонований методичний підхід оцінки фінансової стійкості підприємства, що базується на розрахунку інтегрального показника демонструє високу діагностичну силу, про що свідчать результати апробації на окремих підприємствах України.

#### Список використаних джерел

1. Економічний аналіз: навчальний посібник / Б.С.Грабовецький. – Київ : " Центр учбової літератури ", 2009. — 256 с.
2. Ребрик, Ю. С. Особливості сучасних підходів до діагностики кризових явищ у банку / Ю. С. Ребрик // Формування ринкових відносин в Україні. - 2012. - № 12. - С. 117-122
3. Методи побудови інтегрального показника / П.М. Григорчук, І.С. Ткаченко // Бізнес Інформ. – 2012. – №4. – С. 34–38.
4. База даних емітентів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent>.

**Тупота В.І.**, студент 5 курсу, група МФ 1-15,  
факультет фінансів і кредиту

Науковий керівник: **Пантелєєва Н.М.**, к. т. н., доцент  
Черкаський навчально-науковий інститут  
ДВНЗ «Університет банківської справи» (м. Черкаси, Україна)  
e-mail: mf115@mail.ua

### Інтегральна оцінка достатності ресурсного потенціалу сучасного банку

**Актуальність:** В сучасних умовах для банківської системи України характерні високий рівень конкуренції та проблеми з використанням наявних ресурсів. Саме тому ключовими стають питання оцінки, аналізу та контролю рівня ресурсного потенціалу банку, а також оцінки ефективності управління ним. Адже для ефективної діяльності комерційного банку необхідно не тільки знати сукупність наявних коштів, а й оцінити потенційні можливості щодо залучення необхідних фінансових ресурсів.

**Аналіз попередніх публікацій:** Проблема ресурсного забезпечення банківської діяльності приділяють увагу ряд науковців, зокрема: М. Алексеєнко, М. Савлук, О. Васюренко, А. Єпіфанова, В.Коваленко, А. Панасенко, Ж. Торяник, І. Федосік та інші. Завдяки їх розробкам питання оцінки ресурсного потенціалу набули значного розвитку, але на сьогодні не існує універсального методу його оцінки.

**Мета роботи** полягає у дослідженні теоретико-методологічних засад управління ресурсним потенціалом банківських установ та розробки практичних підходів до оцінки його рівня.

**Виклад основного матеріалу:** Визначимо тенденції розвитку наукової думки щодо поняття «ресурсний потенціал банку». Так, М. Савлук зазначає, що ресурсний потенціал банку - це потенційні

можливості банку формувати свої ресурси. Група дослідників під керівництвом А. Єпіфанова дають таке визначення: ресурсний потенціал банку - це сукупність власних, залучених та позичкових коштів банку, що перебувають у безпосередньому його розпорядженні і використовуються на його розсуд для здійснення банківської діяльності [1, с.142].

Отже, на нашу думку ресурсний потенціал включає в себе компоненти власного, залученого і позиченого капіталу, які він може придбавати на фінансовому ринку та використовувати для проведення як активних, так і пасивних операцій.

Вагомим показником, який характеризує ринкову позицію банківської системи в цілому та комерційних банків зокрема, є рівень достатності ресурсного потенціалу банків. Основні складові, що характеризують взаємозв'язок понять «ресурсний потенціал банку» і «достатність ресурсного потенціалу банку», представимо на рисунку 1.

На наш погляд, для узагальненої комплексної оцінки достатності ресурсного потенціалу банків доцільно використовувати метод середньої геометричної та нормативних значень таких коефіцієнтів і норматив адекватності регулятивного капіталу, коефіцієнт ефективності використання власних коштів, коефіцієнт забезпечення зобов'язань власними коштами, коефіцієнт якості власного капіталу, коефіцієнт захищеності власного капіталу банку, коефіцієнт співвідношення зобов'язань до запитання до всіх зобов'язань, коефіцієнт автономності банку, коефіцієнт незалежності банку від зовнішніх джерел, коефіцієнт покриття залучених ресурсів, норматив поточної ліквідності.

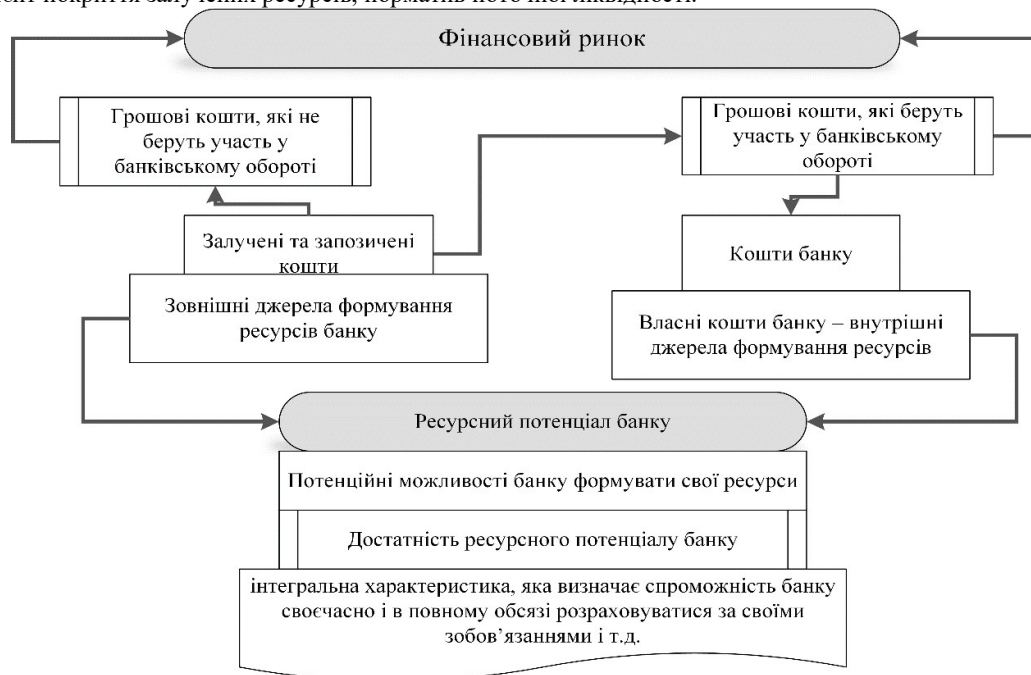


Рис.1. Складові ресурсного потенціалу банку (розроблено автором)

Таким чином, для розрахунку показника достатності ресурсного потенціалу ( $D_{rp}$ ) можна використовувати формулу (1):

$$D_{rp} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n \frac{K_i}{N_i}}, \quad (1)$$

де  $K_i$  – значення  $i$ -го коефіцієнта, взятого для розрахунку;

$N_i$  – нормативне значення  $i$ -го коефіцієнта, взятого для розрахунку;

$n$  – кількість коефіцієнтів, узятих для розрахунку [1, с.142].

Одним із найбільш точних і математично обґрунтованих способів систематизації розрахованих показників за даними поточної звітності (для цілей тактичного планування) і прогнозованої (для цілей стратегічного планування) є метод формування інтегрального показника достатності ресурсного потенціалу банків із використанням теорії нечіткої множини. Виходячи з того, що різномірних показників

оцінки достатності ресурсного потенціалу банку досить значна кількість, необхідно визначитися з найбільш вагомими.

Для вирішення цієї задачі було використано метод ієрархій Т. Сааті [1, с.142]. Для визначення пріоритетності показників необхідно побудувати матрицю, яка є квадратною, діагональною та зворотносиметричною:

$$A = a_{ij}, \quad (2)$$

де  $A$  - матриця попарних порівнянь;

$a_{ij}$  - показує, у скільки разів більший ступінь переваги елементу  $k_i$  над елементом  $k_j$ ;  
 $i, j$  - від 1 до  $n$ ;  
 $n$  - кількість елементів.

Матриця парних порівнянь складається за такими принципами: при порівнянні вагомості показників виходять із 10-бальної системи; оцінки, отримані, з одного боку, від головної діагоналі матриці, повинні бути зворотними оцінкам, з іншого боку, від головної діагоналі; самі оцінки складаються виходячи з їх значущості, що подано в таблиці 1 [1, с. 143].

Таблиця 1. Оцінка значущості показників для розрахунку інтегрального показника достатності ресурсного потенціалу банку

Інтенсивність	Якісна оцінка	Пояснення
0	не можна порівнювати	немає сенсу порівнювати показники
1	однакова значущість	елементи рівні за значущістю
3	слабка значущість	існують докази переваги одного елементу порівняне з іншим
5	суттєва або сильна значущість	існують докази і логічні критерії, що підтверджують значущість
7	очевидна значущість	існують переконливі докази значущості
9	абсолютна значущість	цілком підтверджуються переваги одного елементу порівняно з іншим
2, 4, 6, 8	проміжні оцінки, між сусідніми оцінками	коли необхідний компроміс при виборі показників

При формуванні попарних порівнянь експерт повинен відобразити результати оцінки за такими критеріями: встановити, який із запропонованих показників, на його думку, найбільш важливий; оцінити сприйняття інтенсивності відмінностей у вигляді рангу важливості за певною ранговою шкалою.

Власний вектор знаходимо з такої системи рівнянь:

$$\begin{cases} A \times W = \lambda \max \times W \\ W_1 \times W_2 + \dots + W_n = 1 \end{cases} \quad (3)$$

де  $A$  - матриця попарних порівнянь;

$\lambda \max$  - максимальне власне значення матриці  $A$ ;

$W$  - координати власного вектора [1, с. 143].

На основі експертних оцінок будується матриця парних порівнянь, для якої визначається максимальне власне значення, потім після виписування системи лінійних рівнянь визначається власний вектор і нормуються його компоненти. Після цього компоненти показують ваги різних показників у частках від одиниці. Безпосередньо інтегральний показник достатності визначається як сума добутків значень складових його показників на відповідні вагові коефіцієнти.

Проведемо розробку інтегрального показника достатності ресурсного потенціалу для ПАТ «Хрещатик».

Для початку візьмемо набір певних показників для оцінки формування ресурсного потенціалу:

$k_1$  - достатність ресурсного потенціалу банку;

$k_2$  - коефіцієнт забезпечення зобов'язань власними коштами;

- $k_3$  - коефіцієнт якості власного капіталу;  
 $k_4$  - коефіцієнт захищеності власного капіталу банку;  
 $k_5$  - коефіцієнт співвідношення зобов'язань до запитання до всіх зобов'язань;  
 $k_6$  - коефіцієнт автономності банку;  
 $k_7$  - коефіцієнт середньої вартості залучених ресурсів;  
 $k_8$  - норматив поточної ліквідності.

Власний вектор у такому разі має такий вигляд:

$$\left\{ \begin{array}{l} k_1, k_2, k_3, k_4, k_5, k_6, k_7, k_8 \\ 1, 3, 3, 5, 7, 7, 5, 5 \end{array} \right. \quad (4)$$

За допомогою програмного пакета Matlab було побудовано матрицю попарних порівнянь та отримано ступені значущості (табл. 2).

Таблиця 2. Матриця попарних порівнянь

$k$	$k_1$	$k_2$	$k_3$	$k_4$	$k_5$	$k_6$		$k_7$	$k_8$	Вектор	Ранг
$k_1$	1	2	3	1/2	3	4		1/3	2	0,412	6
$k_2$	1/2	1	4	2	1/5	2		1/5	1/3	0,02	4
$k_3$	1/3	1	2	3	1/3	1		1	1/3	0,03	4
$k_4$	2	2	1	1	3	3		1	1	0,28	7
$k_5$	1	2	1/2	1	1	3		2	1	0,9171	2
$k_6$	2	2	1	1	1/3	1/2		1	2	0,16	3
$k_7$	2	2	1	3	3	2		1	1	0,09	4
$k_8$	1	1	2	2	1/4	2		1	3	0,016	5

Отримано ступені належності показників, обраних для розрахунку інтегрального показника достатності ресурсного потенціалу ПАТ «Хрещатик» (табл. 3).

Виходячи з цього інтегральний показник достатності ресурсного потенціалу ПАТ «Хрещатик» буде такий:

$$I_d = 0,412 \cdot K_1 + 0,02 \cdot K_2 + 0,03 \cdot K_3 + 0,28 \cdot K_4 + 0,9171 \cdot K_5 + 0,16 \cdot K_6 + 0,09 \cdot K_7 + 0,016 \cdot K_8 \quad (5)$$

Таблиця 3. Ступені належності показників, обраних для розрахунку інтегрального показника достатності ресурсного потенціалу ПАТ «Хрещатик»

Показники	Значення
Достатність ресурсного потенціалу банку, $K_1$	0,412
Коефіцієнт забезпечення зобов'язань власними коштами, $K_2$	0,02
Коефіцієнт якості власного капіталу, $K_3$	0,03
Коефіцієнт захищеності власного капіталу банку, $K_4$	0,28
Коефіцієнт співвідношення зобов'язань до запитання до всіх зобов'язань, $K_5$	0,9171
Коефіцієнт автономності банку, $K_6$	0,16
Коефіцієнт середньої вартості залучених ресурсів, $K_7$	0,09
Норматив поточної ліквідності, $K_8$	0,016

Відповідно до проведених розрахунків визначили, що найбільша перевага в системі показників належить показнику достатності ресурсного потенціалу банку і його вагова характеристика дорівнює максимальному значенню 0,412.

За даною формулою був розрахований інтегральний показник ресурсного потенціалу для 11 українських банків. Результати розрахунків коефіцієнтів та інтегрального показника наведені в таблиці 4.

Слід зауважити, що існує 4 випадки стану ресурсного потенціалу банку залежно від значення інтегрального показника:

- 1)  $0 < Id < 0,5$ , високий ризик втрати фінансової стійкості банку та виникнення незбалансованості в ресурсному забезпеченні.
- 2)  $0,5 \leq Id < 1$ , управління ресурсним потенціалом банку забезпечує нормальний рівень фінансової стійкості та достатнє ресурсне забезпечення.
- 3)  $Id = 1$ , стабільне функціонування банку. Ідеальний варіант управління ресурсним потенціалом, коли банк найбільш ефективно використовує наявні ресурси і при цьому виконує всі нормативи.
- 4)  $Id > 1$ , Надлишкова ліквідність, необхідно переглянути стратегію управління ресурсним потенціалом банку.

Таблиця 4. Оцінка ресурсного потенціалу українських банків

Банк	Показник								
	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	Id
Приватбанк	0,62	0,11	0,12	0,57	0,90	0,14	0,16	0,11	1,42
Укрексімбанк	0,68	0,29	0,25	0,35	1,13	0,13	0,32	0,20	1,03
Ощадбанк	0,73	0,25	0,27	0,53	1,01	0,16	0,24	0,21	1,03
Райффайзен банк	0,66	0,19	0,15	0,88	1,22	0,45	0,45	0,13	2,12
Промінвестбанк	0,69	0,14	0,15	0,80	1,02	0,53	0,12	0,13	1,21
ОТП банк	0,70	0,14	0,21	0,08	0,86	0,13	0,29	0,17	1,14
Хрещатик	0,41	0,02	0,03	0,28	0,91	0,16	0,09	0,01	1,57
Південкомбанк	0,47	0,15	0,07	0,60	1,71	0,04	0,17	0,07	2,23
Платинум банк	0,61	0,14	0,12	9,71	1,48	0,42	0,07	0,10	1,46
Фінбанк	0,26	0,10	0,08	18,91	1,27	1,22	0,09	0,07	2,35
Експрес-банк	0,87	0,22	0,21	10,13	0,97	0,23	0,37	0,18	1,51

Аналізуючи дані таблиці можна виділити по 3 банки з найменшим (Укрексімбанк – I група, Ощадбанк – I група, OTP банк – II група) та найбільшим (Райффайзен банк Аваль – I група, Південкомбанк – III група, Фінбанк – IV група) інтегральним показником ресурсного потенціалу.

Відносно перших трьох банків можна сказати, що управління ресурсним потенціалом в них здійснюється на високому рівні, внаслідок чого інтегральний показник близький до оптимального значення.

Відносно банків з найбільшим інтегральним показником можна зробити висновок про неефективну ресурсну політику та суттєві проблеми з надлишковою ліквідністю.

Загалом можна сказати, що в банках перших двох груп управління ресурсним потенціалом відбувається більш ефективно, хоча досліджувана вибірка досить мала, щоб зробити точний висновок. Слід зауважити, що всі досліджувані банки мають значення інтегрального показника більше 1, а в середньому по вибірці даний показник склав 1,65, що свідчить про високу фінансову стійкість українських банків, і водночас про наявність надлишкової ліквідності. Дана проблема є характерною для посткризового періоду, коли у банків достатньо кредитних ресурсів, але пропозиція даних ресурсів значно перевищує попит на них.

**Висновки:** На сьогодні не існує єдиного комплексного методу оцінки ресурсного потенціалу банківських установ, тому дане питання потребує подальшого дослідження. Досить ефективним залишається метод оцінки ресурсного потенціалу банку на основі розрахунку інтегрального показника, який являє собою агреговану величину і допомагає визначити наявність проблем у ресурсному забезпеченні банку, його фінансову стійкість та ефективність ресурсної політики.

Отже, за допомогою розробленого інтегрального показника достатності ресурсного потенціалу ПАТ «Хрещатик» можна оцінити поведінку банку відносно вибору заходів, пов'язаних із процесом формування і використання ресурсного потенціалу, а також реалізації програм щодо його достатності з метою підтримки стабільного його функціонування.

Також, за результатами проведеного дослідження ресурсного потенціалу деяких українських банків встановлено, що рівень їх фінансової стійкості є високим, але водночас виявлено проблеми з неефективним використанням ресурсів та надлишковою ліквідністю, що може бути наслідками кризи.

**Список використаних джерел:**

1. Ж.І. Торяник, Оцінка рівня достатності ресурсного потенціалу банківських установ на основі розрахунку інтегрального показника [Електронний ресурс]: Проблеми розвитку фінансово-кредитної системи в сучасних умовах. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_gum/VUbsNbU/2010\\_1/VUBSNBU7\\_p141-p144.pdf](http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/VUbsNbU/2010_1/VUBSNBU7_p141-p144.pdf)

**Цап Е.Р.**, студентка 5 курса, специальность МК,  
инженерно-экономический факультет  
Научный руководитель: **Жук Д.А.**, старший преподаватель  
*Белорусский государственный технологический университет (г. Минск, Беларусь)*  
e-mail: vikatsap@mail.ru

### **Логика ранжирования сайтов в поисковых системах**

Поисковое продвижение сайта – это совокупность методов, позволяющих поднять позицию сайта в выдаче различных поисковых систем по определенным запросам. Оно является неотъемлемой частью интернет-маркетинга – науки о том, как успешно рекламировать и продавать товары и услуги в интернете. Продвижение сайта – это особая реклама, ненавязчивая и не раздражающая. Она привлекает только заинтересованную в продукции или услугах аудиторию и практически не видна другим пользователям.

Поисковые системы выполняют две основные функции [1]:

1. Сканируют и индексируют миллиарды документов, страниц и мультимедийных файлов.
2. Предоставляют ответы на запросы пользователей в виде списка страниц, расположенных в порядке убывания их релевантности.

Поисковая оптимизация (англ. search engine optimization, SEO) — комплекс мер для поднятия позиций сайта в результатах выдачи поисковых систем по определенным запросам пользователей с целью продвижения сайта. По статистике 80% пользователей не просматривают результаты поиска дальше первой страницы. Соответственно, чем выше ваш сайт в результатах поиска, тем больше потенциальных покупателей вы сможете привлечь. Смысл поискового продвижения (раскрутки сайта) заключается в проведении работ с внутренними и внешними факторами ресурса, которые помогут ему выйти на первые позиции в поиске, а, значит, привлечь большее количество потенциальных покупателей [2].

Предлагается проанализировать систему ранжирования сайтов двух популярных поисковых систем google.com и yandex.com.

В наше время существует множество факторов ранжирования сайтов в поисковых системах. В 2015 году самыми важными из этих факторов являются:

1. Возраст сайта. (важность 20-30%)

Яндекс не очень любит ранжировать молодые сайты. Особенно если речь идет о высокочастотных запросах. Так что продвижение таких веб-сайтов в данном поисковике обычно осуществляется дольше, чем в Google. А вот для Google куда важнее качество ресурса и его польза для аудитории, нежели возраст [3].

2. Частота обновления контента. (важность 20-30%).

Вообще, регулярное обновление статей и мультимедийного контента очень любят обе поисковые системы. В целом, Яндекс более лоялен к старым текстам. Он лучше понимает русскую морфологию, поэтому для него после обновления контента важна полезность контента, а не только его уникальность.

3. Поведенческие факторы. (важность 10-20%).

Если говорить о нагрузке поведенческих факторов, то в Google она работает намного хуже, чем в том же Яндексе. Возможно, это связано с тем, что Google отлично отсекает все попытки манипулирования поведенческими факторами (стремление изменить восприятие или поведение пользователей при помощи скрытой тактики).

4. Региональность запроса. (важность 20-30%).

Яндекс уделяет большое внимание учету региональности в результатах поиска. Вводя в поисковую строку геоинформацию запрос, пользователь предпочитает увидеть ответы из своего региона, а не из других городов. В настоящее время, Google также учитывает региональное ранжирование. Особенно это заметно по результатам региональных запросов в Google Карты (GLBC).

5. Продвижение в карточной выдаче. (важность 5-10%).

И в одной, и в другой поисковых системах есть карточная выдача. Вот только в случае с Яндексом воздействовать на нее очень непросто.

6. Переоптимизация контента. (важность 5-10%).

Речь идет именно о переоптимизации текстов. Например, фильтр за переспам чаще всего встречается именно в Яндексе, тогда как Гугл не так болезненно воспринимает переоптимизацию.

7. Внутренняя перекликовка. (важность 5-10%).

Это когда каждая страница сайта ссылается на 3-5 других страниц. В Google толковая перелинковка может значительно улучшить результат в поисковой выдаче, тогда как в Яндексе этот инструмент работает слабо.

8. Внутренняя оптимизация. (важность 5-10%).

Яндекс очень болезненно относится к веб-страницам низкого качества, особенно если он размещен на молодом сайте. В Google некачественные страницы либо попадают в основной индекс (участвуют в ранжировании на общих основаниях), либо оказываются в supplemental results (дополнительный индекс, содержащий некачественный ссылки).

9. Машинное обучение матрикснет. (важность 5-10%).

У Яндекса есть один любопытный алгоритм Матрикснет. Это даже не алгоритм – скорее, методика, позволяющая системе самостоятельно обучаться и строить новые алгоритмы. Google машинное обучение пока не использует.

10. Время на продвижение. (важность 5-10%).

Наверное, об этом знают все, но не лишним будет повториться. Обычно на продвижение в Яндексе тратится намного больше времени, нежели в Google.

Нельзя не отметить нововведения Google, которое заключается в том, что сайты, адаптированные к мобильным устройствам будут подняты в поисковой выдаче. Нововведение вступило в силу в апреле 2015.

Основные факторы, которые использовались для продвижения сайтов в поисковых системах 5 лет назад (на 2010 год):

1. Внутренняя оптимизация сайта (важность 60-70%). (доведение сайта до правильного кода, оптимизация контента и правильной структуры)

2. Поведенческие факторы (важность 40-60%). (чтобы улучшить поведенческие факторы, нужно улучшать сайт и создавать новые интересные разделы для людей, добавлять новые статьи и постоянно улучшать графические элементы сайта).

3. Внешние факторы (важность 10-30%). (В эти факторы входят входящие ссылки с других ресурсов, т.е ссылки с внешних ресурсов на ваш сайт).

В целом ранжирование в поисковых системах с каждым годом идет к тому, чтобы SEO было не накруткой факторов, а улучшением качества сайта. Если раньше для повышения результатов в выдаче можно было задумываться о том, в какой бирже купить тысячу SEO-ссылок и какие ключевые слова использовать в текстах, то теперь нужно думать в первую очередь о качестве сайта и его соответствии тому, что хотят найти на нем пользователи.

Также стоит отметить особенности ранжирования коммерческих сайтов. Если сайт является каналом продаж товаров или услуг, то необходимо сделать так, чтобы потенциальный клиент не боялся доверить ему данные своего кошелька или кредитной карты.

Коммерческие факторы – это ряд показателей, характеризующих надежность онлайн-продавца. К ним относятся следующие факторы [4]:

1. Контакты на сайте.

2. Наличие страниц в социальных сетях.

3. Наличие рекламы на сайте.

4. Ассортимент.

5. Детализация карточки товара (По количеству и качеству фотографий каждого товара можно сделать вывод о том, насколько серьезно владельцы интернет-магазина подходят к своему бизнесу).

6. Информация о доставке.

7. Наличие службы техподдержки.

8. Наличие online-консультанта.

9. Информация о скидках.

Так же нужно обратить внимание на удобство сайта и узнаваемость бренда.

Волшебной кнопки «попасть в ТОП» как не было, так и нет. SEO в масштабе - это динамично развивающаяся наука и даже искусство. Вебмастера не обладают всей информацией, чтобы выстроить некую шаблонную стратегию для продвижения любого сайта, интернет магазина, которая будет однозначно успешной во всех случаях.

Успех профессионального SEO специалиста и интернет маркетолога основан на постоянном мониторинге изменений и обновлении своих подходов и методов.

#### Список использованных источников:

1. Как работают поисковые системы. [Электронный ресурс] / Биржа контента. Контент для вашего сайта. - Режим доступа: <http://contentmonster.ru/blog/2014/05/seo-guide-glava-1>.

2. Поисковая оптимизация и продвижение сайта (SEO). [Электронный ресурс] / Сайт ООО «РЭД маркетинг». - Режим доступа: [http://redmarketing.by/seo\\_provizhenie-sajta.html](http://redmarketing.by/seo_provizhenie-sajta.html)

3. Тонкости SEO для Google и Яндекс. [Электронный ресурс] / Сайт о продвижении в интернете. - Режим доступа: <http://vegasite.ru/tonkosti-seo-dlja-google-i-jandeks-chast-2-blog-o-joomla-wordpress-i-seo>.

4. Коммерческие факторы ранжирования. Как подготовить сайт к отмене ссылок. [Электронный ресурс] / Сайт о продвижении в интернете. - Режим доступа: <http://topsape.ru/reader/blog/908/page4/>

**Юрченко – Титаренко А.Ю.**, студент 3 курса,  
группа АФМ механико – математического факультета  
*Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко (г. Киев, Украина)*  
Научный руководитель: **Марченко Н.А.**, к.е.н. доцент  
*Черниговский национальный технологический университет (г. Чернигов, Украина)*  
e –mail: maa@gala.net

### Оценка кредитоспособности заемщика с использованием ROC - анализа

Скоринг – оценка кредитоспособности заемщика – весьма важный и актуальный аспект деятельности любой кредитной организации [1,2,3]. Грамотный анализ позволяет снизить потенциальные риски и, таким образом, организовать эффективный процесс работы. Известные и широко применяемые на практике дискриминантная и регрессионная модели дают в целом схожие оценки кредитоспособности потенциального клиента. Использование этих моделей дает значительные погрешности результата. Следует отметить, что на сегодняшний день нет ни одной статистической модели, описывающей то или иное явление со стопроцентной точностью. Применение ROC – анализа для оценки кредитоспособности позволило получить более чувствительные и специфичные модели, а полученная нами ROC - кривая может быть использована для оценки результатов, выданных моделью логистической регрессии, при помощи которой можно оценивать вероятность того, что событие наступит для конкретного испытания (возврат кредита, дефолт и т.д.).

**Целью настоящей работы** было применение ROC-анализа в скоринге, а также рассмотрение оценки качества модели с помощью определенных статистических методов на конкретном примере. Представленные в работе методики проверялись на данных 750 клиентов – заемщиков, а данные о 500 – их клиентах, у которых к определенному времени кредиты были закрыты с известным результатом, использовались для построения оценки скоринговой модели. Было показано, что остальных 150 потенциальных клиентов полученная модель классифицирует на «плохих» и «хороших» заемщиков. Предполагалось, что логистическая регрессия является традиционным статистическим инструментом для расчета коэффициентов скоринговой карты на основе накопленной кредитной истории, а ROC-анализ обеспечивает управление рисками в зависимости от кредитной политики и стратегии организации. При расчетах был использован метод бинарной логистической регрессии с методом пошагового включения [4,5]:

$$y = a + b_1 x_1 + b_2 x_2 + \dots + b_n x_n \quad (1)$$

где  $y$  – зависимая переменная

$a$  – константа;

$b_i$  – коэффициенты регрессионной функции;

$x_i$  – переменные (характеристики заемщика).

На первом шаге расчетов вводилась переменная, обычная корреляция которой с зависимой переменной максимальна (знак корреляции не важен). На каждом следующем шаге вводилась переменная с самой сильной частной корреляцией. Для каждого шага вычислялся F-критерий для проверки гипотезы о равенстве нулю коэффициента при вновь введенной переменной. Для определения того, следует ли вводить переменную в уравнение (1) (как и каждую последующую), значение F-критерия сравнивалось с заданным уровнем. Переменная входила в уравнение (1) только в том случае, если вероятность, связанная с F-критерием, меньше или равна вероятности по умолчанию или той вероятности, которую мы зададим (по умолчанию это значение 0,05). Процедура останавливается, когда установленный критерий для F-статистики больше не выполняется, то есть независимая переменная, которая должна быть введена в модель следующей, не является значимой (уровень значимости более 0,05). Все переменные, исключенные из анализа на последнем шаге, имели уровень значимости больше, чем 0,05. Представленная модель предсказала риски по 150 потенциальным клиентам и тем 500 клиентам, у которых кредит закрыт с известным результатом погашения. Вероятность дефолта при этом вычисляется по формуле:

$$P = 11 + \frac{1}{e^{(-0,605 - 0,247 * \text{стаж} - 0,089 * \text{проживание} + 0,072 * \text{процдолгов} + 0,602 * \text{картдолг})}}$$



Таблица 1. Переменные, включенные в уравнение (1)

			Стандартная ошибка	Wald	Ст.св.	Знч	$e^{(B)}$
Шаг 1	процдолгов	0,121	0,017	52,676	1	0,000	1,129
	constant	-2,476	0,230	116,315	1	0,000	0,084
Шаг 2	стаж	-0,140	0,023	38,158	1	0,000	0,869
	процдолгов	0,134	0,018	54,659	1	0,000	1,143
	constant	-1,621	0,259	39,038	1	0,000	0,198
Шаг 3	стаж	-0,244	0,033	54,676	1	0,000	0,783
	процдолгов	0,069	0,022	9,809	1	0,000	1,072
	картдолг	0,506	0,101	25,127	1	0,000	1,658
	constant	-1,058	0,280	14,249	1	0,000	0,347
Шаг 4	стаж	-0,247	0,034	51,826	1	0,000	0,781
	проживание	-0,089	0,023	15,109	1	0,000	0,951
	процдолгов	0,072	0,023	10,040	1	0,002	1,074
	картдолг	0,609	0,111	29,606	1	0,000	1,826
	constant	-0,609	0,301	4,034	1	0,045	0,546

Таким образом, при решении поставленной задачи выявлены значительные взаимосвязи для случаев дефолта по четырем независимым переменным. Наиболее сильное влияние на зависимую переменную оказывает переменная [стаж] ( $e^{(B)} = 0,781$ ,  $p = 0,000$ , Wald = 51,826). Это означает, что каждый дополнительный месяц стажа у клиентов (при прочих равных условиях) снижает вероятность шансов возникновения у них дефолта на 22% ( $100\% - 100\% * 0,781$ ).

Второе по значимости влияние оказала переменная [картдолг] ( $e^{(B)} = 1,826$ ,  $p = 0,000$ , Wald = 29,606). Это означает, что с каждой тысячи грн долга по кредитной карте вероятность шансов дефолта у клиентов (при прочих равных условиях) увеличивается в 1,826 раза, или на 83%.

Третьей значимой переменной стала переменная [проживание] ( $e^{(B)} = 0,915$ ,  $p = 0,000$ , Wald = 15,109), которая показывает, что с каждым дополнительным месяцем (при прочих равных условиях) вероятность шансов дефолта уменьшается на 8%.

Четвертой по важности переменной стала переменная [процдолгов] ( $e^{(B)} = 1,074$ ,  $p = 0,002$ , Wald = 10,040).

Исходя из наблюдений, использованных для построения модели, 57 из 124 клиентов, у которых были долги по кредиту, классифицированы корректно. 352 из 375 «хороших» заемщиков так же классифицированы корректно. Всего 82% наблюдений в представленной выборке классифицированы верно.

Отметим, что подбор cut-off может повысить точность корректных прогнозов по «плохим» заемщикам. Однако целесообразно сохранить спрогнозированные вероятности, а затем оценить их прогностическую способность, выбрав наилучший порог отсечения, используя ROC-кривую.

#### Выводы

Применение ROC-анализа лишней раз демонстрирует нам, что ни один метод анализа практически никогда не дает модели со 100% - ной чувствительностью и 100% - ной специфичностью. Причем, чем больше чувствительность, тем меньше специфичность, и наоборот.

При минимизации вероятности совершения ошибки I рода, увеличивается вероятность совершения ошибки II рода и, для какой-то части заемщиков, мы всегда получим неверные результаты. Рассмотренная модель не является исключением.

Если первостепенной ставится задача минимизации кредитных рисков, то можно уменьшить вероятность совершения ошибки I рода, понизить порог отсечения, увеличив чувствительность метода в ущерб специфичности.

В исследовании показано, что заемщик является «плохим», если у него вероятность дефолта составляет свыше 50%. В ходе решения поставленной задачи выявилось, что заемщик объявляется ненадежным, при вероятности его дефолта свыше 28%. Если при этом идти по пути минимизации рисков, чтобы не отнести «плохого» заемщика к «хорошему» (желая избежать ошибки I рода), возрастает вероятность совершить ошибку II рода. Это означает, что появляется вероятность отказа в кредите потенциально надежному заемщику, т.к. мы можем вследствие погрешности, отнести его к проблемным. Отметим, что если главной задачей является расширение клиентской базы, то можно повысить точку отсечения, увеличив специфичность модели в ущерб ее чувствительности.

#### Список использованной литературы:

1. Многомерный статистический анализ в экономических задачах: компьютерное моделирование в SPSS: Учебное пособие / Под ред. И.В. Орловой. - М.: Вузовский учебник, 2009. – 309
2. Орлова И.В., Турундаевский В.Б. Краткосрочное прогнозирование ипотечного кредитования // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО - 2013. – № 6. – С. 175-177.
3. Руководство по кредитному скорингу / под ред. Элизабет Мэйз; пер. с англ. И.М. Тикота; науч. ред. Д.И. Вороненко. Минск: Гревцов Паблишер, 2008. 464 с.
4. Gerland L.H. Studies on the accuracy of diagnostic procedures. Am. J. Roentgenol. 1959; 82: 25–38.
5. Metz C.E. Some practical issues of experimental design and data analysis in radiological ROC studies. Invest. Radiol. 1989; 24: 234–245.

**Якосенко М.С.**, студент 4 курсу, група ЕКК-121,  
обліково-економічний факультет

**Злобіна О.В.**, ст. викладач

*Навчально-науковий інститут економіки*

*Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

e-mail: maximyakosenko@gmail.com

### Застосування штучних нейронних мереж у фінансовій сфері

Нейромережеві технології надають сьогодні широкі можливості і в даний час широко використовуються при вирішенні найрізноманітніших завдань. Вони активно застосовуються там, де звичайні алгоритмічні рішення виявляються неефективними або зовсім неможливими.

Актуальність досліджень у цьому напрямку підтверджується масою різних застосувань нейромереж. Це автоматизація процесів розпізнавання образів, адаптивне управління, апроксимація функціоналів, прогнозування, створення експертних систем, організація асоціативної пам'яті і багато інших додатків.

Нейронні мережі привабливі з інтуїтивної точки зору, оскільки вони засновані на біологічній моделі нервових систем. Нейронні мережі являють собою дуже перспективну обчислювальну технологію, що дає нові підходи до дослідження динамічних задач у фінансовій області.

На ринку з'являється величезна кількість як універсальних нейропакетів, які часто використовуються для вирішення завдань технічного аналізу, так і спеціалізованих експертних систем і нейропакетів для вирішення багатьох інших, часто більш складних і важко формалізованих завдань з фінансової області. Ті банки і великі фінансові організації, які вже використовують нейронні мережі для вирішення своїх завдань, розуміють, наскільки ефективним засобом вони можуть бути. Такий успіх визначається наступними причинами:

1. Великі можливості. Нейронні мережі – потужний метод моделювання, що дозволяє відтворювати надзвичайно складні залежності. Зокрема, нейронні мережі нелінійні по своїй природі. Довгі роки лінійне моделювання було основним методом моделювання в більшості областей, оскільки для нього добре розроблені процедури оптимізації. У задачах, де лінійна апроксимація незадовільна, лінійні моделі працюють погано, в той час як нейронні мережі дозволяють моделювати лінійні залежності і у випадку великого числа змінних.

2. Простота у використанні. Користувач нейронної мережі підбирає дані, а потім запускає алгоритм навчання, який автоматично сприймає структуру даних. При цьому від користувача, звичайно, потрібно якийсь набір евристичних знань про те, як слід вибирати дані, потрібну архітектуру мережі й інтерпретувати результати, проте рівень знань, необхідний для успішного застосування нейронних мереж, набагато нижчий, чим, наприклад, при використанні традиційних методів статистики. Свою силу нейронні мережі черпають, по-перше, з паралельної обробки інформації і, по-друге, із здатності самонавчатися, тобто створювати узагальнення. Під терміном узагальнення розуміється здатність отримувати обґрунтований результат на підставі даних, які не зустрічалися в процесі навчання. Ці властивості дозволяють нейронним мережам вирішувати складні задачі, які на сьогоднішній день вважаються важко вирішуваними. Однак на практиці при автономній роботі нейронні мережі не можуть забезпечити готові рішення. Їх необхідно інтегрувати в складні системи [3].

Основні класи задач, що виникають у фінансовій області, які ефективно вирішуються за допомогою нейронних мереж наступні:

1. Прогнозування часових рядів на основі нейромережевих методів обробки:

- прогнозування курсу валют;
- прогнозування котирувань і попиту акцій для біржових спекуляцій (не для довгострокового вкладення).

2. Страхова діяльність банків:

- оцінка ризику страхування інвестицій на основі аналізу надійності проекту;
  - оцінка ризику страхування вкладених коштів.
3. Прогнозування банкрутств на основі нейромережевої системи розпізнавання:
- аналіз надійності фірми з точки зору можливості її банкрутства за допомогою нейромережевої системи розпізнавання та видача результату в дискретному вигляді;
  - аналіз величини ймовірності банкрутства фірми на основі багатокритеріальної оцінки з побудовою нелінійної моделі за допомогою нейронних мереж.
4. Визначення курсів облігацій та акцій підприємств з метою вкладення коштів у ці підприємства:
- виділення довгострокових і короткострокових стрибків курсової вартості акцій на основі нелінійної нейромережевої моделі;
  - проорокування зміни вартості акцій на основі нейромережевого аналізу часових економічних рядів;
  - розпізнавання ситуацій, коли різка зміна ціни акцій є результатом біржової гри за допомогою нейромережевої системи розпізнавання;
  - визначення співвідношення котирувань і попиту.
5. Прогнозування економічної ефективності фінансування економічних та інноваційних проектів:
- прогнозування на основі аналізу реалізованих раніше проектів;
  - прогнозування на основі відповідності пропонованого проекту економічної ситуації.
- У першому випадку використовується здатність нейронних мереж до передбачення на основі часових рядів, у другому – побудови нелінійної моделі на базі нейронної мережі.
6. Передбачення результатів позик:
- визначення можливості кредитування підприємств;
  - надання кредитів і позик без застави.
7. Загальні додатки нейронних мереж:
- застосування нейронних мереж в задачах маркетингу та роздрібно́ї торгівлі;
  - моделювання динаміки цін на сільськогосподарську продукцію в залежності від кліматичних умов;
  - моделювання роботи комунальних служб на основі нейромережевої моделі для багатокритеріального аналізу;
  - побудова моделі структури витрат [1,4].

В останні кілька років на основі нейронних мереж було розроблено багато програмних систем для застосування в таких питаннях, як оцінка ймовірності банкрутства банку, операції на товарному ринку, оцінка кредитоспроможності, контроль за інвестиціями, розміщення позик. Найбільш популярні сьогодні наступні програмні продукти, що реалізують нейромережеві підходи до вирішення завдань фінансів:

- Brain Maker Professional;
- NeuroShell Day Trader;
- Neuro Builder.

Пакет Brainmaker Professional - призначений для побудови нейронних мереж зворотного поширення. Пакет включає в себе програму підготовки та аналізу вихідних даних NetMaker, програму побудови, навчання і запуску нейромереж BrainMaker, а також набір утиліт широкого призначення. Програмний пакет орієнтований на широке коло завдань – від створення прогностичних додатків до організації систем розпізнавання образів і нейромережевої пам'яті. Значна кількість функцій програми орієнтовано на фахівців у галузі дослідження нейромереж. Слід зазначити, що організація внутрішнього подання нейромережевих моделей є «прозорою» і легко доступною для програмного нарощування. У програмі BrainMaker передбачена система команд для пакетного запуску. Існує інтерфейсна програма-функція для включення навчених мереж в програми користувача. В цілому пакет може бути інтегрований в програмний комплекс цільового використання.

NeuroShell Day Trader – нейромережева система, яка враховує специфічні потреби трейдерів і досить легка у використанні. NeuroShell Trader має «графічний» користувальницький інтерфейс. Можливості графіки дозволяють відображати дані у вигляді японських свічників (candlestick), у формі open / high / low / close, high / low / close, лінійних графіків або гістограм різних типів. Існує можливість міняти кольори, стискати і розтягувати шкали, ховати і знову робити видимими потоки даних. У щоденній, тижневої або місячної часовій шкалі можна відображати курси акцій, ціни товарів (commodities), біржові індекси (indexes), взаємні фонди (mutual funds), обмінні курси валют (foreign exchange rates) і т.д.

Neuro Builder – продукт, що належить до категорії наукомістких, високотехнологічних, вузькопрофесійних інструментів. Він може бути використаний як самостійний продукт, може виступати складовою частиною складного аналітичного комплексу. Нижче перераховані головні відмінності характеристик програми Neuro Builder:

- створена спеціально для вирішення задач прогнозування на фінансових ринках;
- дозволяє використовувати нейромережі в повсякденній роботі так само просто, як і звичні для трейдерів інструменти - програми технічного аналізу та електронні таблиці;
- дозволяє користувачеві використовувати навички, набуті при роботі з Microsoft Office – технологічність і регулярність, які забезпечуються автоматизацією роботи програми за розробленими користувачем сценаріями та оформлення звітів програмою по створеним ним шаблонами;
- продукт, не залежний від джерела даних. До складу програми входить модуль Data Builder Light, що дозволяє перетворювати фінансові дані з безлічі популярних форматів, у формат даних програми Neuro Builder і виправляти помилки в даних паралельно з їх перетворенням;
- дозволяє використовувати знайдені рішення неодноразово. Дані для конкретної задачі завжди формуються на етапі його вирішення через запит до бази даних і відразу знищуються після отримання результату;
- кожен з програмних модулів оформлений у вигляді виконуваної програми і відповідає за вирішення однієї з конкретних підзадач у складі загальної задачі прогнозування на фінансових ринках. Кожен з модулів в змозі працювати як у складі комплексу програми Neuro Builder, так і спільно з будь-якими іншими програмами, що підтримують його інтерфейс [2].

В цілому можна сказати про глибоку інтеграцію нейромережевих технологій у велику кількість областей економіки. Слід зазначити, що в даний момент найбільш пріоритетним напрямком застосування нейромережевих технологій є прогнозування. Крім задач прогнозування нейронні мережі цілком успішно здатні вирішувати проблеми апроксимації, оптимізації, управління та ін. Так само важливим фактором є універсальність нейронних мереж. Одна і та ж нейронна мережа здатна вирішувати завдання, як в економіки, так і в інших галузях. При цьому структура нейронної мережі може практично не піддаватися змінам, досить її лише перенавчити. На сьогоднішній день, подальший розвиток комп'ютерної техніки, прикладних і дослідницьких програм все більшою мірою пов'язують з розвитком нейромережевих технологій.

#### Список використаних джерел:

1. Джонс, М. Т. Программирование искусственного интеллекта в приложениях / М. Тим Джонс; Пер. с англ. А. И. Осипов. - 2-е изд. - М. : ДМК Пресс, 2011. - 312 с.
2. Обзор программных средств, реализующих алгоритмы нейровычислений для решения задач прогнозирования деятельности [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://bookwu.net/book\\_prognozirovanie-finansovyh-rynkov-s-ispolzovaniem-iskusstvennyh-nejronnyh-setej\\_1187/15\\_1.4.-obzor-programmnyh-sredstv-realizuyushih-algoritmy-nejrovychislenij-dlya-resheniya-zadach-prognozirovaniya](http://bookwu.net/book_prognozirovanie-finansovyh-rynkov-s-ispolzovaniem-iskusstvennyh-nejronnyh-setej_1187/15_1.4.-obzor-programmnyh-sredstv-realizuyushih-algoritmy-nejrovychislenij-dlya-resheniya-zadach-prognozirovaniya)
3. Применения нейрокомпьютеров в финансовой деятельности [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www2.icmm.ru/~masich/win/lexion/neyro/bank1.htm>
4. Ясницкий, Л. Н. Искусственный интеллект. Элективный курс : учеб. пособие / Л. Н. Ясницкий. - М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2012. - 197 с.

---

**Наукове видання**

**IV МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА  
ІНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦІЯ СТУДЕНТІВ І МОЛОДИХ УЧЕНИХ**

**«ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК І ТРАНСКОРДОННА БЕЗПЕКА:  
ЕКОНОМІЧНІ, ЕКОЛОГІЧНІ, ПРАВОВІ ТА СОЦІОГУМАНІТАРНІ АСПЕКТИ»**

**21 грудня 2015 року**

**Збірник матеріалів конференції**

Упорядник: Гонта О. І.  
Комп'ютерний набір: Кормило І. М.

Чернігівський національний технологічний університет  
Навчально-науковий інститут економіки  
14033, м. Чернігів, вул. Стрілецька, 1.

Черниговский национальный технологический университет  
Учебно-научный институт экономики  
14033, г. Чернигов, ул. Стрелецкая, 1.

Свідоцтво про внесення  
суб'єкта видавничої справи до державного реєстру видавців,  
виготовників та розповсюджувачів видавничої продукції  
Серія ДК №4802 від 01.12.14 р.